

無料版

11月号

ユーストカー
NEWS

毎月1日発行

第115号 定価850円(税込み935円・送料別途)
本社 東京都新宿区高田馬場3-23-3 ORビル6階
☎03(3371)9340 FAX 03(3371)9596 www.u-car.co.jp
本紙の無断転載・複製を禁じます

購読・広告のお申し込みは

☎03-3371-9340

発行所 (株)ユーストカー (株)ユーストカードットコム

13面・検査の匠

トヨタ・ヤリスの注意点とは？

7面
中古車輸出

絶対調マレーシア向けの最新情報

新車
より
高い、

いつまで続く？

中古車



中古車相場は9月中旬まで高値が続いたが、下旬には国産車と輸入車の高年式で、価格下落が見られた。10月に入ってから、国産車ではより低年式の相場に波及する動きもあれば、輸入車や軽自動車の価格は横ばいで推移するなど、車種や年式で様々な動きとなっている。

今回は、そのような中古車相場の動きの中で、新車価格より高い中古車を扱う。例えば、アルファードで輸出されるモデルの代表格であるSCパッケージは、7月～9月に800万円を超える価格となるものがあり注目を集めた。現在は、このようなビックリするような価格からは下落しているが、それでも、新車価格と比べるとまだ高い。

そのような現象が発生するのは、輸出が関係していることが多い。今回は新車より高い中古車をピックアップして、どのような国にどのような車が輸出されているかを明らかにし、その相場動向を見ることが出来る。

《2面へつづく》

ご入会前にシステムにログインできる 利用体感キャンペーン



オークネットなら、3チャンネル同時に応札できます！

業界最多
リアル応札接続数

総接続数

77会場 111会場

3会場・3レーンに同時参加！

さらに！

車両検索画面では、優良会員店であるGold・SilverアイコンやAIS検査付アイコンで絞り込みも簡単！



★問合せフォームに「体感キャンペーン希望」とご記入ください。

お問合せ・
資料請求は
こちら！



あしたの流通を創造する
AUCNET

株式会社 オークネット

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア TEL:03-6440-2220 FAX:03-6772-0551 URL:www.aucnet.co.jp

オークネット

検索

2022年製造車

6月以降、8月までは価格が急騰する中古車がいくつも見られ、編集部にも「この車はなぜこんなに高いのか」というお問い合わせを多数いただいた。本紙でも、ハイブリッド車やロシアに行く車を一覧表で整理してきた。7月〜9月は、冒頭で触れたようなアルファードの価格動向が話題となり、その他にも、当社が発行しているユーストカー総合版10月号ではGTR NISMOが400万円超となつていくことを伝えた。皆様は心配されているように、足元では高年式を中心に相場は調整局面に入っている。ただし、それでも新車価格より高い、あるいは同程度の価格となっている中古車がある。なぜ、こんなことになるのか。

表やグラフで車をいくつか紹介するが、国内で人気があることはもちろんだが輸出が関係していることも大きい。今回は、新車より高い、あるいは同等以上となっている中古車を、輸出先を明確にしながら紹介・説明する。一般的に中古車価格は時間の経過とともに下落するので、新車より価格が高くなりやすいのは、より新しい車、例えば今年生産されたような車と考えられる。ここでは、2022年製造車で、海外への輸出実績のあることを切り口にピックアップしてみた。

実は、ここで挙げた以外にも海外に行っている車はある。ただし、AA以外のルートで調達されるため、相場に影響が無いものは基本的には除いている。

表を参照いただきたいが、SUVやスポーツカー等、発売時に日本で話題になるような車が並んでいる。人気のある車は世界共通といえるだろう。

輸出相手国を見ると、シンガポール、タイ、香港、ロシアといった国が並ぶ。商業的な輸入が禁止されている国もあれば、インドネシアのように、本来、自動車輸入が禁止されている国もある。



ロシア向け車種の高騰にルーブル相場が関係しているであろうことは、これまで紹介してきたのと、今回はタイバーツの動きをグラフ化してみた。タイはアルファードの当年モノが行く国である。

タイバーツも世界的に円安が始まった3月初め以降、5月まで急上昇し、その後、8月初めまで下落した時期はあるが、高値を維持している。実は、編集部ではアルファードの価格変動があつた時には、このグラフを確認していたものである。この為替レートの動向に、世界的な新車不足が

今回のアルファードであれば、例えはアルファードであれば、そのような車の価格は下がるだろう。ただ、バン格拉デシュは外貨準備の状況が不安定だ。いずれにしても、行く国ごとにリスクを見定めて、仕入れ・買取を行なうことが重要だろう。当年モノで海外に行く車は多いが、相場が新車より高くなるのは、国内でも入手困難な車が多い。とくに今は、いつ手に入るかわからないのだから、具体的に、いつ何を仕入れるかという訳ではない。ただ、傾向を把握して、お客様にアドバイスするといったことは

重なつたことが、当年モノの価格上昇につながつたようだ。今回、表に挙げた国の中で、これまでも、タイ、香港、シンガポールには当年モノが輸出されていた。昨年までは高年式車の輸入が少なかつたロシアでも海外メーカーが新車生産やロシア向け輸出を停止したため、高年式車の需要が高まつたようである。

考えられる。また、これらの車種は長期的に相場に安定感があるといえる。ただし、こ

当年モノが行く主な国と車種 (新車本体価格より高いもの)

当年モノが行く主な国	規制	行く車
シンガポール	初度登録月からの経過月数 35 ヶ月まで (注)	ヴェゼル (RV3-G)、ヤリスクロスハイブリッド (MXPJ10-G、X)
香港	製造年規制、登録年規制は無し	
タイ	個人用、政府関係、再輸出目的	
バン格拉デシュ	製造年 5 年落ちまで	
ロシア	無し	
オーストラリア	製造年規制、登録年規制は無し	
UAE	再輸出拠点	
トリニダード・トバゴ	製造年 4 年落ちまで	
インドネシア	禁止	

(注) 新車扱いとする場合、輸出国で新車新規登録後 14 日以内に抹消登録された自動車をシンガポールに 3 か月以内に輸入 (港に着く) する必要がある



USS 岡山会場

大創業祭AA

11月12日 sat 10:00~START

全コーナー流札時 / 出品料 2,000円

USS (株) ユー・エス・エス岡山会場 〒709-0823 岡山県赤磐市長尾 554-1 TEL/086-955-9000

Big Event

2開催合算 / 出品落札台数賞

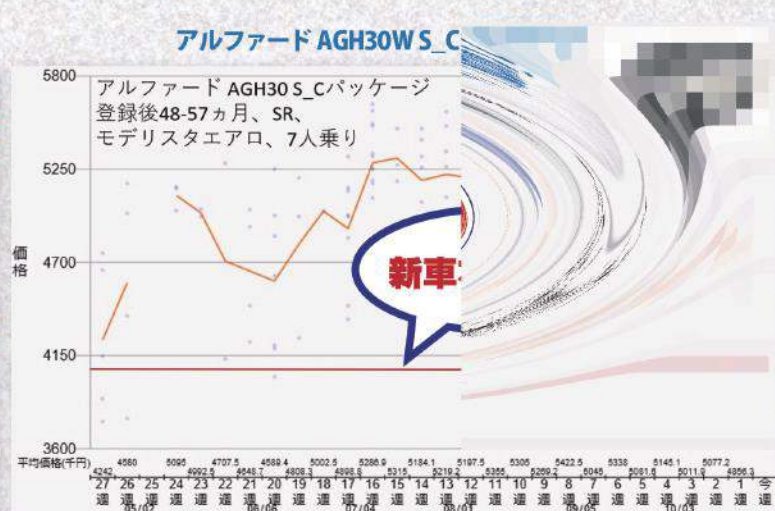
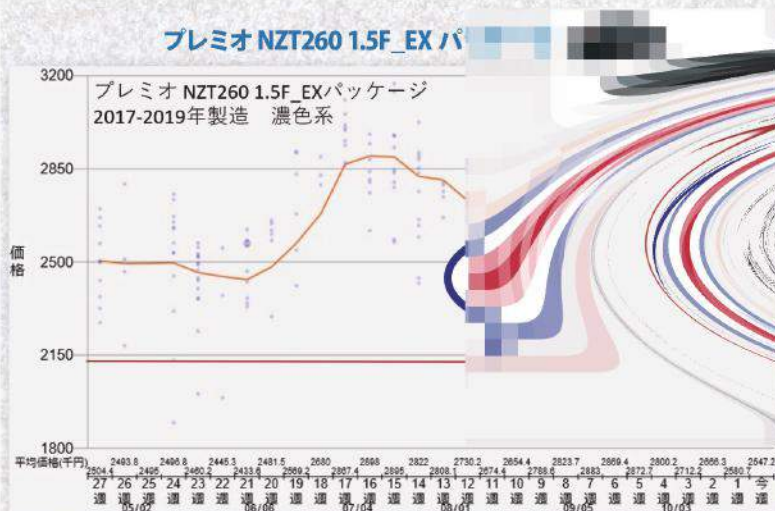
対象イベント: 11月5日(土)・11月12日(土)

※該当範囲以内で組み合わせ自由 (ご来場の会員様に限らせていただきます) ※写真はイメージです

11月5日(土) 出品 or 落札 選べるミスタードーナツ (8個)

11月12日(土) 成約 or 落札 季節の堂島ロール マロンロール (フルサイズ)

ガラポン抽選会 当日の再出品お申し込みで1台につき1回! (上限なし) 豪華賞品GETのチャンス!!



**数年経っても
新車より高い車**

ここまでみてきた、当
年モノ（かつ走行距離0
km）というような車でな
く、数年乗った後でも価
格が高い車は、これまで
が関係している。以下の

も本紙で取り上げてきた
が、今回のテーマに沿っ
ておさらいしておこう。
これには、当然 輸出
が関係している。以下の

ロシア向け 車種一覧

ロシア向け輸出の多かった車種・型式・年式 (2021 年)

車種	型式	ロシア向け 輸出の多い年式 (製造年)	8～9月以降の相場動向
ヴォクシーハイブリッド	ZWR80G	2014～2015	9/12 週ピークで下落
フリード	GB5	2017	9/19 週がピークだが高値圏
フリード	GB3	2008～2012	2008-2012 9/5 週ピークで下落傾向

有料版では、モザイクの部分を
全てお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話 03 (3371) 9340 まで!

車について、最近の状況を確認したい。ここで、主役となるのは、従来と同じく、バン格拉デシユ、マレーシアだろう。なお、中古車相場に影響を与える国の代表格であったパキスタンは、完成車の輸入禁止措置が8月18日に解除されたが、同時に関税が引き上げられており、日本からの輸出動向を見ても、現時点では主役とはいえない。

プレミオ
ただし、残り少ないか
バン格拉デシユ向け輸出の代表車種だったプレミオ(NZT260 1.5 EX L パッケージ)。令和3年3月が最終製造だが、これまでの輸出ペースが速く、バングラデシユ向け輸出台数は、合版11月号ではマレーシ

アルファード
マレーシア向け輸出の代表であるアルファード(AGH30W S_C パッケージ)。新車の本体のみなら400万円程度だが、AAでは480万円前後となっている(SR、モデルスタエアロ付き)。なお、ユーストカー総

ア、バン格拉デシユ等へ輸出される車種を一覧表で掲載している。ご確認いただきたい。

ロシア向け 輸出の動向



これまでのところ、今年の中古車市場の主役はロシアだった。6月以降、ロシア向けと思われる車種は、2面の表に記載した当年モノ以外にも急激な価格上昇が見られ、過去の本紙でも説明してきたところである。

ただし、足元でロシア向けと思われる車種に相場下落がみられる。ハイブリッド車やSUVの価格下落にはロシアの影響が疑われる。今回、改めて、これまでに取り上げたロシア向け車種(8月号に一覧表を掲載)の相場をみてみた。今回は、下落しているものを中心に一部のみ示した。

車が多。また、9月中の価格下落は小さかったの

向けて中古車輸出は多くても月1万5000台であった。今年の7月、8

に、最近になって大きく下落している車もある。ロシア向けに関しては、以下のような状況が影響しているようだ。

まず心理面では、

車どころではない状況になっているという話がある。

また、物流面では、

また、米国FOMC連邦公開市場委員会による急激な利上げなどが見込まれ、世界的に経済見通しは不透明。マネーの萎縮というようなことも、逆風となっているのかもしれない。

月には2万台を超えた。ロシア向け輸出は、

面が

いすゞユーマックス創立記念!!

3会場来場者限定

オリジナル記念品
「光るナンデモ充電くん」
プレゼント

スマートフォン ゲーム機
電子タバコ ワイヤレスイヤホン
どんなタイプも接続可!

9 東京会場
出品賞・落札賞
進呈

10 九州会場
出品賞・落札賞
進呈

11 神戸会場
出品賞・落札賞 進呈
限定スペシャルランチ
数に限りがございます。

**東京会場 出品&落札で
抽選会**

食品家電が当たる

開催期間
11月2日 11月2日
11月9日 11月9日
11月16日 11月16日
11月23日 11月23日
11月30日

出品(5開催) 落札(4開催)
出品+落札の台数に応じて抽選券をお渡しします。

●プレゼントは多数ご用意しておりますが、数に限りがございます。万一が一品切れの際はご容赦ください。●諸般の事情によりイベントの延期・内容の変更をさせていただく場合がございます。予めご了承ください。●写真はイメージです。詳しくは各会場へお問合せください。

IMA東京会場 千葉県印西市牧の台3-1-1 TEL.0476-42-5121

IMA神戸会場 兵庫県神戸市灘区味泥町2-48 TEL.078-871-5500

IMA九州会場 福岡県古賀市青柳字馬渡808 TEL.092-942-0860

株式会社いすゞユーマックス 【本社】神奈川県横浜市区高島一丁目2番5号 横濱ゲートタワー 10階

足元の相場動向について

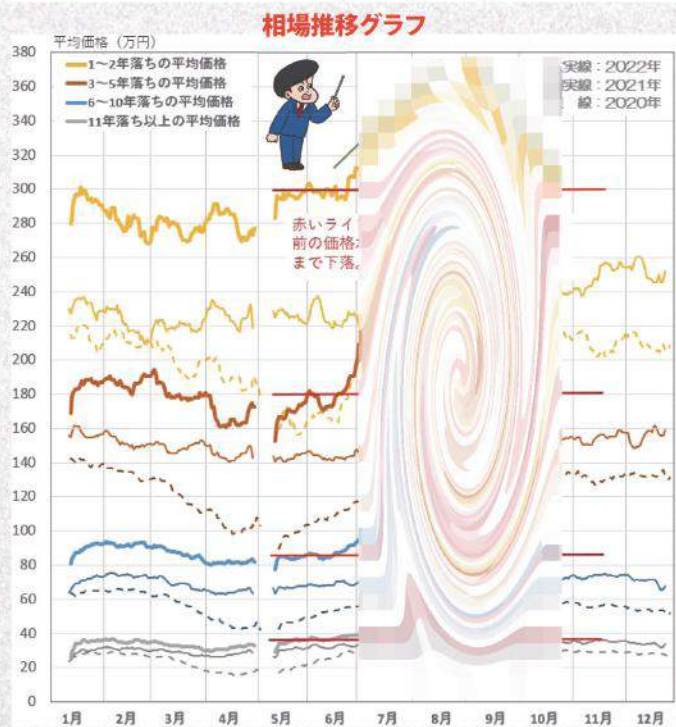
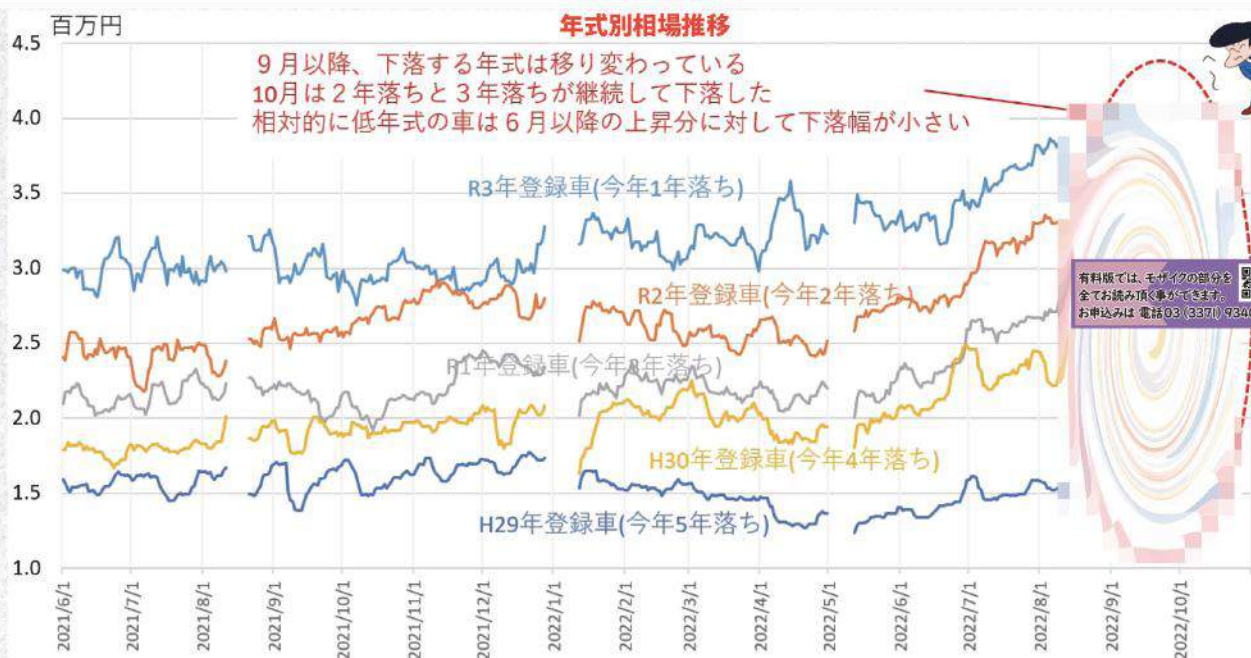
ここまで、個別の車の価格動向を見てきたが、冒頭で触れたように、中古車相場は調整している。相場全体の動向を把握・展望しておこう。一つに、相場はここを認識す

べきと考えている。現象としては、高年式から順に価格が下落している。1〜2年落ちが震源。一時期、当年モノに波及したが、そこはすぐに治まった。その後、3年落ち、4年落ちの価格下落に至っている。ただ、高年式の価格下

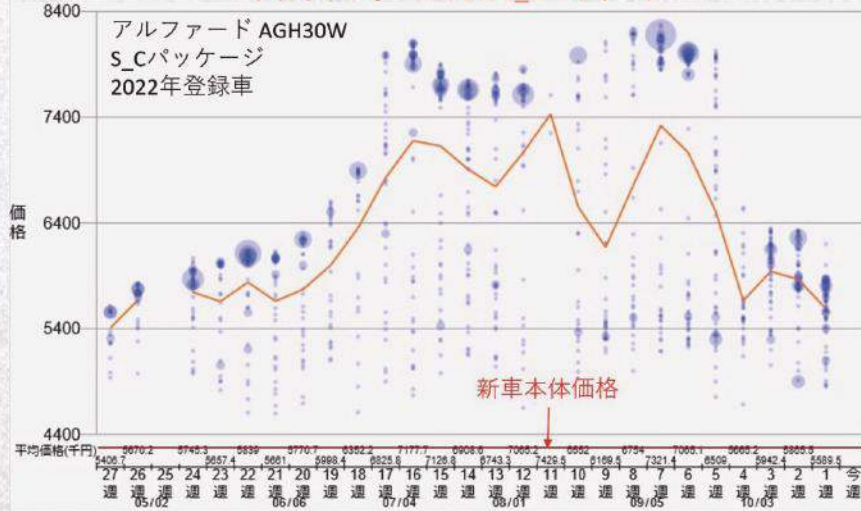
落も、かになってきている。暴落と表現するような値動きではない。相場が下がったので、ビックリして売りに出した人がいるといったところではないだろう。改めて現状を振り返ってみれば、ロシアが波乱要因となったかもしれないが、中古車相場を下支

えする構図が大きく変化した訳ではない。これまでの本紙で取り上げてきた装備レスや長納期の状況は続いており、

(24 面もご参照)。



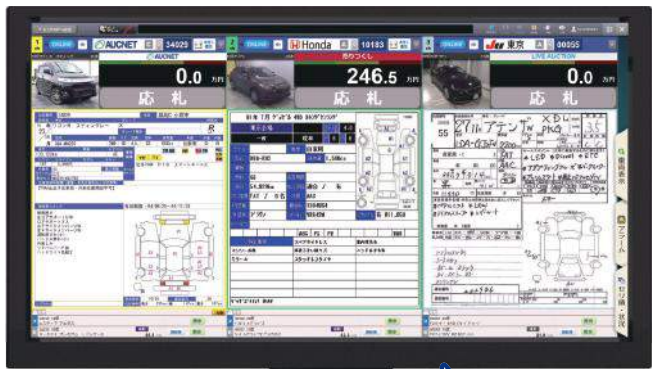
アルファード AGH30W S_C パッケージ



ご入会前にシステムに
ログインできる

利用体感キャンペーン

オークネットなら、
3チャンネル同時に応札できます!



3会場・3レーンに同時参加!

業界最多
リアル応札接続数

77会場

総接続数

111会場

さらに!

車両検索画面では、
優良会員店である Gold・Silver アイコンや
AIS 検査付アイコンで絞り込みも簡単!



お問合せ・資料請求はこちら!



★問合せフォームに
「体感キャンペーン希望」とご記入ください。

あなたの流通を創造する
AUCNET

株式会社 オークネット

オークネット

検索

〒107-8349 東京都港区北青山2-5-8 青山OMスクエア URL: www.aucnet.co.jp TEL: 03-6440-2220 FAX: 03-6772-0551

30 台の R 35 が揃うのはここだけ—— カーベルが日本一の日産 GT-R 専門店を開設



2 台のニスモ SE。ともにステルスグレーで 5000 万円超え



総額 5 億円の壮観な眺め

30 台の日産 GT-R が揃うのはここだけ——。「新車市場」など全国 920 店舗を展開するカーベル (伊藤正社長) は 10 月 1 日、東京都江戸川区に日産 GT-R 専門店「R35 ガレージ」をオープンした。店舗内に入ると、R35 の群れが静かに迎えてくれた。見渡す限り GT-R。30 台規模の R35 を一度で見たのは、小売り店はもちろんオークション会場でも経験がない。まるでシラカンスの大量に出会ったような、奇妙な迫力を感じる。

「コロナで世の中の動きが大きく変わった。購買の二極化が進み、高級品の需要が高まった。そのなかで富裕層ビジネスに参入する。始めるからには日本一をめざすのがカーベル流。在庫数と品質で実現した」と、開設の趣旨を話す伊藤社長。オープンまでに 20 台の R35 と、10 台の R35 ニスモを揃えた。すべて修復歴なし、低走行、ノーマルの基準を満たし『最高品質』の車両にこだわった。その分、車両単価も高い。この店舗で一番安い車が 2011 年式のプレミアムエディションで 932 万円 (税込)。最も高い車は 22 年式ニスモ・スベシャルエディションの 5635 万円 (同) だ。在庫総額は 5 億円と聞いて、咄嗟に盗難を心配してしまうのも無理はないだろう。



オリジナルのブルゾンを着た伊藤社長

これだけの高額車をどうやって販売していくのか、筆者でなくとも気になる。伊藤社長は「単価が高いからといって、レクサス店のような対応もなければ設備もない。お客様に出す飲料は缶コーヒード」と前置きした上で「とにかくこのスケールを体感してほしい。R35 好きの人が、あれこれ見比べて子供のようにならざるを得ない。楽しんでもらえれば」と話す。

興味性そのものといっても差し支えない車だけに、こうした販売手法でも勝算が見えるのだろう。その他の特徴もいくつか聞いてみた。まず宣伝は SNS が中心になる。取材した当日も、登録者 10 万人を超えるユー

「当社が展開する新車市場、100 円レンタカー、ペットの旅立ち、コレカラの全加盟店には、業販価格で卸していく。2000 万円級の車を販売するのは誰でもできるわけではないので、カーベルがそのタマを用意し、リスクを請け負う」としている。どの加盟店にも富裕層ビジネスのチャンスを提供しようというわけだ。

オープンに先立って開いた内覧会では、全国から約 30 社の加盟店が訪れ、すでに 2 台の仮予約も入ったそうである。

加盟店には、2000 万円以上なら展示価格から 100 万円引き、それ以下の車両なら 4 つの値引き枠を用意しており、加盟店の売上支援を図っていく考えだ。

USS

Used car System Solutions

USS九州会場

Used car System Solutions

Anniversary

USS九州会場 誕生 28 周年記念

全コーナー出品料 1,000 円 (税別・流札時) ※成約時は通常

特設『九州名車コーナー』開催

11.19 sat 9:30 スタート <早期搬入> 10/21 (fri) 15:00 より受付中

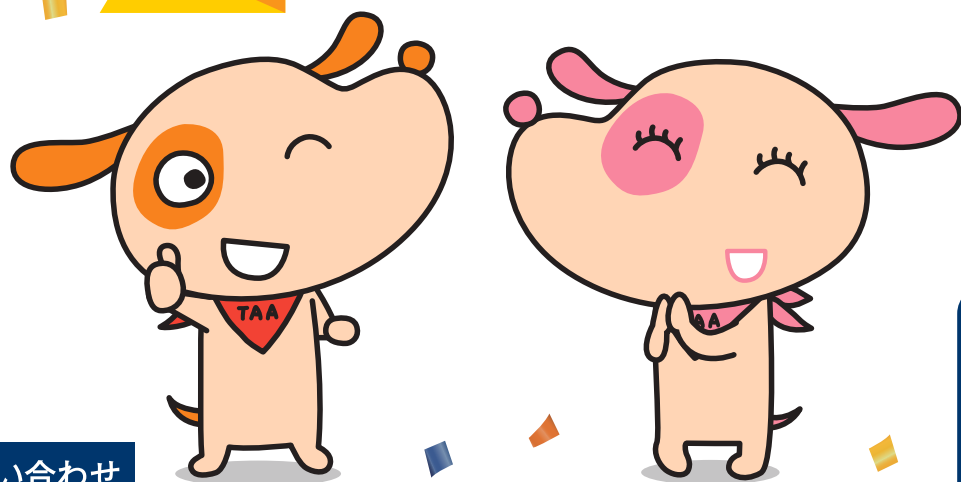
TAA

TOYOTA USEC

TAA がより便利になります!

TAA 埼玉 サテライト会場 2022 11.17 OPEN!

10月17日(月)より搬入受付開始!



お問い合わせ

TAA埼玉サテライト会場

出品ヤード・事務所棟

〒340-0145

埼玉県幸手市大字平須賀字赤木前1880番10

TEL.0480-77-7391

FAX.0480-77-7392

開催日

木曜日

接続会場

北海道・東北・関東・中部

新規会員募集中!

詳細MAP



トヨタ・オート・オークション

インターネットサービス

TC-web

詳しくはHPへ <https://taacaa.jp/>

Vol.114 中古車輸出



記録更新中のマレーシア中古車輸出最新情報

通年で過去最高の4万台に達する勢い

レポート

NPO法人自動車流通市場研究所 理事長 中尾聡

近年の国内中古車相場高騰の背景には旺盛な海外需要があるが、とくに今年についてはロシアとマレーシアの影響が大きいといえる。ただ、ロシアは9月21日の動員令発令後、一時的かも知れないが購買力は低下し、港湾での車両滞留も相まって相場が下落傾向に入っている。

一方、マレーシアは依然、勢いがあり、驚異的な伸張を示している。今回はその要因を探るべく、同国向け輸出事業者大手のENG社(本社)

マレーシアの中古車輸入を制限するAPの存在

マレーシアの好調さを示す最新の実績を紹介すると、今年1月から8月までの同国向け輸出実績は累計2万6110台で、すでにこの時点で昨年の通年実績(2万792台)を大きく上回った。さらに、過去最高を記録した2013年の2万7

また台数もさることながら、驚異的なのはFOB価格の高さである。以前からシンガポール、香港とともにFOB価格の高さには定評があったが、近年は群を抜いている。昨年は、どこの国より

837台を更新すること、確実な状況になっている。恐らく最終的には4万台近くに達し、仕向国ランキングでも、昨年の15位から一気にランクアップすることが見込まれる。

も高い297万円だった。今年これを遥かに上回り380万円となっている。8月の瞬間風速では実に425万円にも達し、恐らく半世紀以上の歴史のある中古車輸出のなかでも、どこの国も成し得なかった桁違いの価格である。

この好調の要因について、まず中山氏に尋ねた。「今の状況は決して驚くべきことではない」として、た上で「マレーシアへの中古車輸出に関しては現状制限があるため、この程度で収まっているが、前年度の新車販売台数の

仮にそれがなければ、相当数の高価な中古車が日本から輸出されているだろう」と話す。購買力のポテンシャルは、現状の比ではないということも語ってくれた。

それでは、実際の購買力を抑えている制限とは何か。それは国際貿易産業省(MITI)が発行する輸入事前認可のAP(Approved Permit)輸入許可証の存在にあるようだ。

同国では、誰しもが何台でも中古車を輸入できるわけではなく、APホルダーと呼ばれる企業のみが中古車を輸入する権利を有し、彼らに割り当てられるAPの発行分数の中古車が輸入される。全体のAP発行数は、前年度の新車販売台数の



マレーシア向け中古車輸出大手(株)ENGの中山雅登取締役副社長

5%相当分という上限があり、その発行分が基本的にマレーシアに輸入される1年間の中古車台数となる。

何故、このような制度が始まったかといえば、80年代に入り、当時のマハティール首相が国産車構想を提唱し、自動車メーカーが相次いで設立されて以降、自国の国産車育成と保護のため、中古車輸入を制限するようになったのだ。

ところで、今年のAPは、前年の新車販売台数が50万8911台であったことから、その5%相当の2万5000台が発行されている。しかし、前述したように、すでに8月の段階で発行数を超える実績になっている。これは、どういうことなのか中山氏に尋ねると「APホルダーの多くが、当初割り当てられた台数を早々に使い切ってしまった。そのため追加申請を行ない、それが認められているからだ」という。

また、追加申請は、昨年度までの2年間は、長期間のロックダウンがあり、発行されたAPを処理することすらできなかったが、今年は活動が制限されることもないことから処理が早まっているという。

また従来であれば、新車メーカーや輸入車メーカーのプレッシャーによって、追加申請しても許可されることは難しいが、今年は新車供給が滞っていることもあってか、ほとんど追加申請は認められているとのこと。この現象は11月頃まで続くと思われることから、この勢いは年内一杯続くと中山氏は見通している。

次に、FOB価格の異なる高さにについて聞いてみると「我々が扱うのはあくまでも並行輸入中古車であって、現地に入ってからメーカーオプションを新たに取っつけるのは難しい。そのため、現地では使用しない装備であっても、日本での仕入れの段階でハイグレード、フル装備の車両を求めると、どうしても高額になってしまう」と言う。

また、日本の高価な中古車のことを現地では「リコンカー」と呼ぶ、マレーシアの富裕層にとってはステータスシンボルとして、以前から人気の高さが定着している。

日本の中古車は『ステータスシンボル』

成功の秘訣はスピード感

成功の秘訣はスピード感

成功の秘訣はスピード感

成功の秘訣はスピード感

成功の秘訣はスピード感

成功の秘訣はスピード感

成功の秘訣はスピード感

成功の秘訣はスピード感

成功の秘訣はスピード感

新サービス?

HUBNET?

DX?

WEB??

Coming Soon..

新ウェブサービスが登場するかも?

中古車輸出は
AUTOHUB™
FORWARD TOGETHER

オートハブ

<https://www.autohub.co.jp>

株式会社 AUTOHUB

大阪 ☎ 0725-23-8720

名古屋 ☎ 052-950-3380

秋の初出品 11/9 水

ジャンボAA

10:00 スタート

**出品
3台以上賞**
(検査なし売切りコーナー除く)

**出品または落札
1台以上賞**

**発送
可**

**発送
可**

本ずわい蟹 2杯

**都炉美煎
ポットカレーパスタ**

※掲載の写真はイメージです。

- 初出品コーナー
- 初出品プレミアムコーナー
- CAA 中部初出品コーナー
- 初出品ネクストコーナー
- 軽初出品コーナー
- 軽初出品ネクストコーナー

出品料無料

《流札時》

来場をお控えたいただいた
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります
発送対応の場合は別賞品となる場合があります。ご了承ください。

発送をご希望の方は、イベント当日営業時間内に
TC-webΣのCAA中部会場の会場ニュース欄を
ご確認ください。

11月
スケジュール

11月2日(水)
1667回 レギュラーAA

11月9日(水) **秋の初出品
ジャンボAA**
1668回

11月16日(水)
1669回 レギュラーAA

11月23日(水)
1670回 レギュラーAA

11月30日(水)
1671回 レギュラーAA



株式会社 シーイーエー 中部会場
〒473-0907 愛知県豊田市竜神町東名32番地

毎週水曜日開催
START AM10:00

CAA HP <http://www.caanet.jp/>
TC-webΣ HP <http://taacaa.jp/>
TEL 0565-29-1100 FAX 0565-29-0700

シグマ輸送センター TEL 0120-250-852

【TC-webΣ】サポートセンター TEL 03-6757-7800



我々の仕事はお客様の「お役立ち業」

ファミリーオート販売(有) (栃木県日光市)

自動車業界一筋できた父親と、長年ハウスメーカーに勤務していた社長夫妻という3人で構成するファミリーオート販売。家族経営ならではの温かみと、それぞれの持ち味を活かした運営で、地域の顧客を着実に増やしている。

体調を崩したことで、これまで14年半、営業職として勤めていたハウスメーカーを退社し、後を継ぐことになった。

そもそも父の会社を継

ぐことは念頭になかった

という手塚社長。思いも

よらなかったこの転機に

ついては、「車に関する

知識もなく、緊急事態で

この業界に飛び込んでき

ました。もちろん不安も

大きかったですが、今は

むしろお客様と同じ目線

でいることがメリットと

前向きに考えてやってい

ます」と話す。

当初は父のサポート役

としてこの商売を学び、

そして、お客様からも対

話を通じて色々教わる

ことが多かったという。

「ずっと車業界できた父

と、住宅業界の私では目

線の違いや、意見の違い

もありますが、それでも

風通し良くやっています

うにしています。その一

よ」と手塚社長。物腰は

柔らかく、ひと事ひと言

を丁寧に発する口調に、

誠実な人柄が感じられた。

接客はとにかく『聞く』

名は体を表すというよ

うに、ここは社名の通り

家族経営のアットホーム

なお店で、なおかつお客

様との距離も近い。お客

様は8割方が近隣で、こ

れまで口コミや紹介で顧

客は拡がってきた。

展示車は軽を中心に合

計18台。中古車15台と新

車3台を常時並べてお



手塚祐介社



隣は三下り、すぐ近くにはユニクロが建ち並び、交通量が多い幹線道路沿いの好ロケーション



軽を中心に常時18台を展示。買取り依頼が増えたのは、顧客拡大のフェーズに入った証



カタログも綺麗に並んでおり、奥様からいただいたお茶にも、おもてなしの気持ちを感じられた



会社の雰囲気そのままに、温かみのあるお店の看板は、道路からもよく目立っていた

客ができるかがカギとなるのだが、「この辺りの人は大型店も多い宇都宮市で車を買うことが多い。今後はそれをいかにこの地元で食い止めるかが課題ですね」と手塚社長は考える。

すぐに現場に駆け付け

このように営業という唯一の共通項以外は、未知の業界に飛び込んできた手塚社長。この商売をやってみて良かったことは何かを尋ねた。

「ハウスメーカーと比べて車業界はお客様との接点が多く、喜んでいただける数、そして、お客様の役に立つ数が圧倒的に多いことですね」と話す。

一生に一度の高価な買い物。住宅販売は、展示場にお客様が頻りに来るものではない。その点、車は買い換えや車検、点検など、一人のお客様と接する機会が住宅業界に比べて明らかに多い。

それだけに、いかにお客様の役に立つことができれば自然と結果が付いてくる。そんな言葉も手塚社長に聞かされた。

「休みの日も、お客様から電話があれば、すぐに現場に駆け付けています。会長からも『休みだろが、夜だろが、そういう時こそ、まず行くことが大事』と口ずさばく言われていますから。私もそこはポイントだと思えますし、変えてはいけなところでしょうね。ですから我々の仕事は『お役立ち業』だと思っています。とくに、車の知識がない自分には、そこしかないと考えてやっています」と話す。

こうした姿勢で会長は顧客を楽にできた。同じ姿勢で商売に臨む2代目社長のファンも、着実に増えていることだろう。

雇用の創出で地域貢献へ

思いもよらなかった転身から5年。この間に家族との距離は一層近くなり、また、お客様との距離もより近いものとなった。それだけに、「お客様には、幸せな車生活を送っていただきたいですね」。そんな言葉も手塚社長に聞かされた。

長の口から自然と漏れる。今後の目標については「もつと地元の方々に来ていただくこと。やはり地域の方の役に立ち、喜んでもらうことが一番です。それから、新しい人を雇用したいですね。日光は観光業が中心で、若い人の働き口が少なく、地元のために一人でも二人でも雇用できるような、頑張っていきたいですね」と話してくれた。

JUへの参加も成長の源

手塚社長にとっては、所属するJU栃木も自身を成長させてくれる大きな存在という。AA開催日は行ける時には必ず参加。もちろん青年部会にも入っている。

「JUの先輩方のアドバイスは、とても貴重で参考になりますし、青年部でも様々な情報をいただいています。組織の皆様が何かと気に掛けていたいて、本当に有り難いですね」と感謝の気持ちを忘れない。

また、JUが注力する適正販売店の認定店にもなっており、「業界にとつて当たり前のこととして、もつともっと広まって欲しいですね。認知度が上がれば、お客様も自然と安心して購入できるようにになりますから」。

こも認定店に相応しい会社として、入り口に掲げた適正販売店のノボリと看板が、ひときわ輝いて見えた。

JU適正販売店として認定されるには、JUが実施する各種研修修了や、お使いの自動車売買契約書がJUモデル注文書に準拠していることなどが条件になります。



標識 (ステンレス製)



のぼり

JU 適正販売店として認定されると認定証が交付され、各種販売ツールがご利用になるとともに、一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会のホームページ(<http://www.jucda.or.jp/tekisei-hanbaiten/>)に掲載されます。

詳細はJU各都道府県協会またはJU適正販売店制度運営委員会事務局(jucda_info@jucda.or.jp)までお問い合わせください。



JU適正販売店制度とは中古車販売店が本来備えているべき基準を満たした販売店を認定する仕組みで、お客様に対して安心・信頼のお店選びの目印とするものです。

一般社団法人日本中古自動車販売協会連合会

MIRIVE 埼玉会場



MIRIVE SAITAMA

11月の開催スケジュール

11月 2日(水)	G-1 AA 全車出品料 流れ2,000円 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞
11月 9日(水)	MIRIVEメンバーズ AA 全車出品料 流れ2,000円 出品3台以上で 流れ無料 ・成約/落札賞
11月16日(水)	Autumn Fair ~Part①~ 全車出品料流れ無料 ・お取引賞
11月23日(水)	フレッシュディーラーズAA 全車出品料 流れ2,000円 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞
11月30日(水)	Autumn Fair ~Part②~ 全車出品料流れ無料 ・お取引賞

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日

木曜日は
大阪の日

金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中！
お申込みはWEBからかんたん手続き！
www.mirive.co.jp



横澤弁護士

「中古車販売店の業務としては、中古車を仕入れ、そしてそれを消費者に販売するという流れになります。ですが、多くの販売店では、オークションで仕入れを行なっていることが多いかと思えます。また、顧客から下取りした中古車をオークションで売却することもあるかと思えます。オークションでの中古車売買のルールは、取引をするオークション場の規約等で細かく定められていて、中古車に不具合があった場合には、その規約に則って処理されることとなります。

オークションでの取引は、規約に基づいて取引をすることを前提としており、規約に載っていない処理を求めても、実現することは難しいです。

「不具合が走行に影響あった場合等」

そのため、オークションを使用した中古車売買でトラブルが生じたとしても、その取引が裁判に発展することは極めて少ないです。また、裁判事例がなければ、オークションでの取引量に比べると裁判数は少ないです。また、規約と異なる処理を求めて、例えば規約では解約が認められていないケースで

あるにもかかわらず、解約を求めて裁判を起こしても、その請求は認められないことが多いです。それでは、仕入れた中古車を、一般消費者に販売する場合のトラブル事例をみていきましょう。メーター巻き戻しや修復歴といった事例は比較的、分かりやすく、それらをきちんと表示し、説明をして販売したかという点に帰着します。修復歴車であるにもかかわらず、修復歴を表示していただければ、顧客からの代金減額、無償修理や契約解除といった対応を取る必要が出てきます。

一般消費者に販売した場合で比較的多いのが、品質に関するクレームや、販売後の故障・不具合等です。中古車である以上、外装や内装のキズや汚れといった状態を伴うことは当然といえますが、顧客にとっては大きな買い物であり、顧客が有していた認識と、実際に納車された中古車との状態に相違が生じているとクレームが発生しやすいといえます。

そのため、中古車の状態については、顧客に勘違いなどが生じないように分かりやすく説明する必要があります。

故障・不具合については、保証付きでの販売が、まず問題となります。保証期間中で保証範囲に含まれているものであれば、無償で修理をすることになります。

修理を繰り返しても直らないような場合には、軽微な不具合でない限り、契約解除という事態も考えられます。

また保証付きでない場合であっても、中古車の品質が契約の内容に適合しないような場合、例えば売買時からブレーキに不具合があり、安全な走行ができない車両である場合などには、民法上の契約不適合責任が生じ、修理や代金減額、解除といった対応をとる必要が生じることもあります。

それでは、中古車を顧客に販売した場合、どのような裁判事例があったかをみていきましょう。

ただ、実は中古車販売の裁判事例というのは、沢山あるわけではありません。中古車の売買価格が数10万円であると、顧客側が修理の要求や代金減額、解除といった主張をして裁判を起こしたとしても、弁護士に支払う費用の方が大きく費用倒れになったり、費用倒れにならなくとも、ほとんど得るものがないという事態に陥りがちです。

そのため、中古車販売店としては、顧客からのクレームが生じた場合には、自身にまったく落ち度がない場合を除き、顧客との妥協点を探し、うまく双方が折り合って解決をめざすのが一番良いのではないかと思います。

さて、裁判となった事例としては、中古車の販売後、購入者から塗装剥離や錆があり、またリアワイパーが設置されていない、後部ナンバープ

「中古車販売店の裁判編」

一般消費者が中古車販売店とトラブルになった場合、今ではネットで情報収集ができたり、弁護士に無料相談ができたりすることから、時には裁判に発展することもあるようだ。中古車販売店に起こり得る裁判としては、どのようなものがあるのだろうか。予めどのようなトラブルが起こりやすいのかを知っておくことは、中古車販売業を行なうにあたって重要なので、横澤弁護士に聞いてみよう。

LUM入札会はどっちも！

最新システムついにリリース！
お客様の声に応えた機能充実！
あなたの仕入れをパワーアップ

年間出品7万台
入札会業界No.1

入札

新サービスLUM-Rご存知ですか？
搬入不要の画像出品だから安心！
あなたも今日から入札会の出品者！

出品料0円

出品

新規入会受付中！
お気軽にお電話・ラインくださいませ

LUM

ご相談・資料請求はLINEが便利です



お友達登録はこちら
@lumlum21

03-5937-5044 株式会社ユニケット

muryo.indd 10

2022/10/27 17:22:23





大切なお車運びます!!

<http://www.touzaikaiun.jp>

東西海運株式会社

本社 / 〒135-0016 東京都江東区東陽4-1-7 佐藤ダイヤビルディング7F
TEL : 03-6458-4633 (代) FAX : 03-6458-7592

札幌支店 札幌市清田区平岡3条3-30-7 MESSEビル2F TEL : 011-887-1031 (代) 仙台支店 仙台市若林区大田目字南9-73 東(インター)高喜ビル 1F-D 号室 TEL : 022-349-8340 (代) 北関東営業所 群馬県伊勢崎市三和町1495-1 TEL : 0270-27-5005 (代) 名古屋支店 名古屋市中村区大冨1-20-13 秀幸ビル3F TEL : 052-451-1031 (代)	大阪支店 大阪市住之江区新北島1-2-1 オスカードリーム4F TEL : 06-6685-1031 (代) 福岡支店 福岡市東区香椎照葉3-2-1 シーマークビル2F-B TEL : 092-674-1031 (代) 宮崎営業所 宮崎市広島2-5-16 興亜宮崎ビル2F TEL : 0985-35-2948 (代) 沖縄支店 那覇市銘苅3-22-33 R8ビル302号 TEL : 098-869-1031 (代)
--	---

自動車整備・販売・钣金・記録簿 システム導入

最大

IT 導入補助金で実質負担額が 1/4 に

▶ 計算してみる？ 

<http://itm.j-carnet.co.jp/>

16 次 締切分 11 月 28 日まで

補助額 5 万円～ 450 万円

VAITECグループ
日本カーネット株式会社



レートの設置位置が後部中央ではなく、後部左側となっていたとして、売買の取消が請求された事案があります。

この裁判では、初度登録年月が平成5年11月で、その後24年経過しており、かつ走行距離も9万キロを超えた中古車であつたことから、塗装剥がれや錆は当然あり得る範囲内ものという認定がされました。

また、塗装剥がれや錆は、サイト上の写真から詳細までは分からないものの存在が認識でき、また、リアワイパーが設置されていないことや、ナンバープレートの設置位置についても写真から確認することができたことから、売買の取消事由は無いとして、顧客側の請求が棄却されました（東京地裁令和元年8月30日判決）。

次の事案です。顧客が購入した中古車が、直進させようとすると車体が左右にぶれる、また電動式フルオートマチックソフトラップ（電動幌）が、自動および手動いずれの方法によっても開閉しない、運転席側サイドミラーが割れている、カーナビゲーションが起動せず、前面の蓋が開いて内部が見えている、といった不具合があった事案です。

顧客は、上記の不具合の修理を販売店に求めましたが、販売店が拒否をしたため、顧客は売買契約の解除を主張しました。

この事案では、裁判所は顧客側の解除を認め、販売店側の代金請求を認めませんでした（東京地裁平成31年2月13日判決）。最初の事案との違いは、車体が左右にぶれ

るとか、サイドミラーが割れているといった、中古車本来の役割である走行にかかるといふ不具合であったことが、結論を左右したのではないかと考えられます。

次は、裁判ではなく、国民生活センターでの紛争解決の制度が用いられる事案です。

一般消費者からすると、弁護士費用がかからないので、こういった制度を利用したトラブル解決事例が増えてくるかも知れません。

事案の内容は、販売時のスペック一覧画面にスマートフォンとの表記があり、販売店担当者に「ドアハンドルを触ると鍵が開錠される仕様か」と聞き、担当者がその通りと回答したものの、実際に納車されるとスマートフォン



この事案では、顧客がわざわざスマートキーの有無や、その仕様について担当者に尋ねていることから、顧客側としては購入する中古車の機能としてスマートキーの存在が重要な要素であると捉えていたことが分かります。

このスマートキー機能
を後から取り付けると、
約30万円かかる事案だっ
たようですが、国民生活
センターの仲介により、
販売店がその半額の15万
円を支払う内容で決着し
たとのこと。

中古車の品質に関するトラブルとして、以上の事案の他にも色々なパターンがあり得るところです。大まかな傾向をみると、不具合が走行に影響があるか、サイト上の写真などで確認できる事

項か、売買にあたつて顧客が重要視していた事項か、販売店と顧客とのやり取りの内容等の事情から、販売店側の対応が必要な事項か、それとも対応不要か、などで決まつてくることが多いように思います。

いづれにせよ、事前の説明をきちんと行なっていれば、トラブル発生の可能性は小さくなりま
す。正しい内容の情報開示を行なっておくこと
が、中古車販売には重要
であるといえます。

全国53商組は一枚岩!!

全国リレーオークション

令和4年度(第18回) オールJU

10~11月の2カ月間で実施!

中四国 3,820台!

- 大抽選会!! ギフト券
- 11月 8日(火) JU 山口
- 11月10日(木) JU 広島
- 11月15日(火) JU 鳥取

中部 11,870台!

- 大抽選会!! ギフト券 各県名産品
- 11月 1日(火) JU 福井
- 11月10日(木) JU 愛知

近畿 1,000台!

- 大抽選会!! ギフト券・人気家電・コロナ関連商品
- 11月12日(土) JU 奈良
(JU和歌山・JU大阪・JU兵庫協賛)

関東甲信越 9,350台!

- 大抽選会!! スチームクリーナー ケルヒャー 合計105台
- 11月 4日(金) JU 新潟
- 11月 9日(水) JU 茨城
- 11月11日(金) JU 栃木
- 11月15日(火) JU 埼玉
- 11月17日(木) JU 神奈川
- 11月17日(木) JU 群馬
- 11月19日(土) JU 山梨
- 11月22日(火) JU 長野
- 11月28日(月) JU 東京

北海道 2,100台!

- 大抽選会!! 沖縄招待旅行
※新型コロナウイルスの感染状況により変更になる場合があります。
- 11月 4日(金) JU 帯広
- 11月11日(金) JU 北見
- 11月18日(金) JU 旭川
- 11月25日(金) JU 函館

九州 5,240台!

- 大抽選会!! 国内招待旅行
※新型コロナウイルスの感染状況により変更になる場合があります。
- 11月16日(水) JU 熊本
- 11月18日(金) JU 鹿児島
- 11月23日(水) JU 大分
- 11月25日(金) JU 沖縄

東北 4,650台!

- 大抽選会!! 最大5万円のギフト券
- 11月 2日(水) JU 秋田
- 11月22日(火) JU 青森

各ブロック 大抽選会! 豪華賞品プレゼント!

全国総台数 38,000台!

※日程は変更になる場合があります ※掲載の出出品数は10~11月の合計台数となります

CAA東京会場

2022 11/8 TUE 火 開設 第1119回 23周年記念AA

セリ開始
ABレシ・CDレシ
全 10:00
START

Special. 1
全車出品料無料!!
(流札時)



Special. 2
出品3台以上賞

コーナー 3台以上出品で
問わず **必ずもらえる!**

国産牛肉 **くずまき高原牧場** 直送
贅沢&上質な国産牛肉です!

焼き肉用お肉
(モモ・バラ)

ドーンと **2kg**



Special. 4
来場POS登録で 進呈!

今治産 オリジナル
ハンドタオル

プラス
CAA東京会場
安全協議会 協賛
オリジナル
ボックスティッシュ
5個パック



Special. 5
TC-webΣ落札1台以上賞

TC-webΣ **落札限定**

創業200年以上 江戸の味・技の味
常盤堂 雷おこし本舗

雷おこし ※後日発送となります。※直接落札のみ対象です。



↑ 2つの重複OK ↓

Special. 3
成約または落札1台以上賞

Bo-LoGNE
お待たせしました!
久しぶりの
登場です!

ボローニャ 3斤



11月

オークションスケジュール

11/1
第1118回
レギュラー
AA

11/8 第1119回
**開設23周年
記念AA**

11/15
第1120回
レギュラー
AA

11/22 第1121回
**軽自動車
冬祭りAA**

軽初出品®️ 軽コーナー
出品料無料 (流札時)

全コーナー対象
出品又は落札1台以上賞
とれたてリンゴ 7個セット

ご来場POS登録で CAAオリジナル 2023年カレンダー進呈!

11/29
第1122回
レギュラー
AA

ご来場をお控えたいた
対象の会員様へ

ご希望により賞品の発送を承ります

詳しくは TC-webΣトップページの CAA ニュース欄
「イベント賞品発送申請書」をご参照ください
※受付は AA当日のみとなります

FAXでの受付
となります



※諸般の事情によりイベント内容の変更、または中止とさせて頂く場合がございます。 ※写真・イラストは全てイメージとなります。 ※内容が変更となる場合がありますので、あらかじめご了承ください。



株式会社シーイーエー 東京会場
TEL.04-7160-6000 FAX:04-7160-6010

〒277-0923 千葉県柏市塚崎1395番地1 毎週火曜日開催 AM10:00スタート
<http://www.caanet.jp> WebのこたろTC-webΣ <http://taacaa.jp/>





画像①4つのポイント (赤丸) をチェック!



画像②フェンダーステーに要注意! (画像は新車状態)



画像③不自然な隙間が発生していないかを確認 (同)

知っておきたいインスペクション・データ

- ◆修復歴遭遇率 (弊社検査実績)
27.2% (2022 年 10 月現在)
- ◆車台番号刻印位置
→運転席座面下に刻印
- ◆色ナンバー表記位置
→左センターピラーに表記
- ◆ボンネットオープナー位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置
- ◆OBD 2 接続端子設置位置
→ダッシュボード運転席側下部に設置

ひとつのモデルをフォーカスして、注意すべきポイントを紹介するこのコーナー。今回は、トヨタの主力コンパクトモデル・ヤリスを取り上げます。

3代目ヴィッツの後継車

ヤリスは、3代目ヴィッツの後継モデルとして2020年にデビュー。その際、これまでのヴィッツという名称を引き継ぎ、心機一転を図る意味で海外名のヤリスに統一されました。

ヤリスが属するBセグメントは、ホンダ・フィット、日産・ノート、マツダ・デミオなど競合も多いのですが、クロスオーバーや、先日フルモデルチェ

モデル (ヤリスクロス) や、ハイパフォーマンスマodel (GRヤリス) へと派生することで人気を得ています。

発売からまだ3年にも満たないのですが、流通量が多いだけに、査定検査の現場でもだいぶ見かけるようになりました。さらに、修復歴車の割合も高いので、要注意モデルといえるでしょう。

トヨタの次世代プラットフォーム採用

ヤリスは、トヨタの次世代プラットフォームTNGAのタイプ「GAIB」を採用。新型アクア

ンジしたシエンタとも共通となっています。

特徴は、ラジエーターコアサポートがコンパクト化されている点。プラットフォームは一新されましたが、3代目ヴィッツと同じ口の字型でサイドメンバー先端とボルト装着されています。

査定検査の視点で見ると、クラッシュアブルゾーンがさらに拡大したことで、骨格部位の状態見極めが先代以上に容易になりました。

修復歴の判定で重要となる、フロントインサイドパネルやサイドインサイドパネル、とくに衝撃による損傷リスクの高い先端部「4つのポイント」においては、エンジンルーム

側からの確認が可能です (画像①)。

さらに注意しておきたいのが、フロントフェンダーを固定するフェンダーステーの部分 (画像②)。

次世代プラットフォームで共通するのは、各所に大きめのフェンダーステーが装着されている点です。

こうしたステーの存在により、衝突時に発生した衝撃エネルギーは、まずフェンダーステーを経由し、そこから骨格部位へと波及します。

それゆえフェンダーステーの損傷リスクは高く、フロントインサイドパネルとの接合部に「不自然な隙間が生じてい



画像④リヤエンドパネルとリヤフロアの接合部に塗布されたシーラント (同)



画像⑤バンパー方向へまっすぐに伸びるステー (同)



トヨタ・ヤリス (GRヤリス) のYouTube動画はこちらからアクセスできます

リヤエリアの攻略法

リヤエリアは、荷室側からの衝突に弱く、損傷リスクが高いといえます。正常ならびつたりと重なり合っているパネルに不自然な隙間が生じていないか、慎重に確認するようにしましょう。

この付近は、正面方向からの衝突に弱く、損傷リスクが高いといえます。正常ならびつたりと重なり合っているパネルに不自然な隙間が生じていないか、慎重に確認するようにしましょう。

とバンパー下側の両面から確認ができます。

荷室側からは、リヤフロアとリヤエンドパネルの接合部付近、とくに塗布されたシーラントに不自然さがないか? パネルの塗装状態は正常か? を確認するようにしましょう (画像④)。

バンパー下側では、リヤエンドパネル下部から、バンパー方向へとまっすぐに伸びたステー (画像⑤) に注目。損傷リスクが高く、バンパーが押されることでステーが簡単に歪みます。

修復歴基準の該当部位ではありませんが、衝撃波及のバロメータとして必ず確認するようにしてください。

勝手に格付け! 査定難易度



プレミアムセグメントのモデルやスポーツモデルと違い、カバー類で覆われたエリアが少ないので、確認しやすい印象があります。とはいえ、流通量も多いので、それに比例して修復歴車も増加傾向といえます。ぜひ注意してください。

第104回

検査の匠が教える 中古車判定塾

査定検査に役立つ! 人気モデル『解体新書』70

トヨタ・ヤリス

レポート 株式会社 ジャッジメント



3代目ヴィッツの後継モデルとしてデビュー

青年部チャリティ&ディーラー協賛AA

セリ順 軽自動車 → 青年部 → O売切り → ゴールデン → ディーラー+初出品 → SP → レギュラー → MAX15 → バントラ → NC売切り → 当日出品

ディーラー+初出品コーナー

初出品表示は過去2ヶ月間AA・入札会の出品・落札履歴が無い車輛
走行不明車、メーター改ざん車は初出品表示不可

ゴールデンコーナー

新車から12年以内、走行8万km以内の普通車・軽自動車
走行不明車、メーター改ざん、事故現状・不動態は出品不可

搬入は11.30~9時まで ※各コーナーへの出品受付は9日17時までとなります ※記念AAに付き各手数料1,000円UPさせていただきます

O売切りコーナー

出品2,000円・成約料7,000円
※不動態・事故現状車などは出品出来ません

入札料無料!!

・K-NAVI ・アイオーク
・JUナビ ・シグマネット

11月10日(木) AM11:00 スタート

出品料 1,000円 ※流札時

車両画像枚数UP!!
さらに見やすくなりました!!

JUナビほか
ライブ参加
大歓迎!!!



JU 神奈川 神奈川県小田原市成田1042
TEL 0465-37-3751
http://www.ju-kanagawa.com/



11月 オートムフェア

毎週イベント開催

9日 16日 30日 AA

ご出品台数賞

1-4 台 or 5 台以上

秋の味覚 満載

2日 23日 AA

- 屋台サービス -

みたらし団子

豚汁

商品が急遽変更になる場合があります

限界価格に 挑戦中!

高額買取保証 実施中

ベイネット会員募集

登録料 0円 保証金 50,000円

ベイネット月額使用料 2000円 (税別) 年度契約

ベイネットなら 入札料0円・下見代行10,000円

360度画像で 買いやすい!

株式会社ハイオーク 〒559-0031 大阪府大阪市住之江区南港東 3-5-30 TEL06-6612-5612

高単価の成約を連発し
年収1000万円を叶える営業術

第17回

株式会社 Office TV 代表取締役 藤原智浩

『即決を逃すバカ営業』をしていませんか?

【前編】

営業における基本は即決

最近、営業マンから「藤原さん、当日即決営業がなかなか上手くいかないの、何か秘訣や試せるコツがあれば」と相談を受けました。

営業における理想とは何でしょうか? それは即決で契約をお預かりすることです。営業担当者が話したその場で決めてもらうことです。今回は、どうすれば即決してもらえるのか、その9ステップについて解説していきます。

まず、なぜ即決が必要なのでしょう? それは、即決が1番成約しやすいからです。お客様はどれだけ営業マンが頑張っても「忘れてしまう」のです。エビングハウスの忘却曲線という言葉聞いたことがありますか? それは人が忘却するメカニズムを端的に表したグラフのことで、ドイツの心理学者であるヘルマン・エビングハウスが考案したものです。人間の脳は、1度聞いたことは1時間後には56%忘れ、1日後には74%忘れると言われています。あなたが頑張った提案した内容は、明日には26%しか残っていない

のです。

そして、忘却と並行するのがお客様の購買意欲。一気に下降します。あなたも経験がないでしょうか。商品説明を聞いた瞬間は欲しくなっていたのに、翌日になったら購買意欲が下がっていたことが。お客様はあなたの商品のことを四六時中考えているわけではなく、記憶と購買意欲が下がっていくので、金額を提示したら「即決」が基本です。

即決を促さない営業は『エゴイスト』

たまに「お客様が決めてください」と言っていて、即決を促さない営業マンがいますが、それは自分が嫌われたくない、というエゴを満たす『エゴイスト』です。

「即決」=「判断」です。選ぶのはお客様です。営業マンが、成約という結果をコントロールすることはできません。営業マンができるのは「即決を促す」という行動だけなのです。それを商談のゴールにしましょう。

藤原智浩代表

▼プロフィール

株式会社 Office TV 代表取締役。顧客獲得コンサルタント。

兵庫県出身。心理を活用したセールスを得意とし、金なし、コネなし、実績なしの状態から営業管理システムを販売。6年で1000社以上のクライアントを獲得

〈クライアント一例〉

- ・丸山自動車 ・兵庫ダイハツ販売 ・山陽ヤナセ
- ・ホンダカーズ埼玉南 ・小林モーターグループ
- ・アップルオートネットワーク ・ホンダ販売北見
- ・ミニークホールディングス ・ホンダクリオ上尾
- ・ネットトヨタソナ神戸 ・プラウド ・ユーネット等

今回、読者様へプレゼントを用意致しました。右のQRコードにアクセスして下さい。また、営業研修の問合せは下記まで。

03-6277-5319



そして、買わない冷やかし客に時間をかけることほど無駄なことはありません。そうした人を見極めるには、商談の前に「現在のどの車に乗っていますか?」「今まで何台、どんな車に乗ってきまして、それが?」と質問すると、相手が持っている車の文化が分かります。

トヨタに乗る人は次もトヨタが基本です。また、過去に購入した車の金額が、次の車に払う予算のベースとなります。まずは即決商談の前に、相手の持っている車の文化、過去に購入した車の金額を確認しておきましょう。



もし、冷やかし客であれば切ってください。即決を促した結果「未成約」であれば「次!」

「次!」を言葉に切り替えていきましょう。あなたの商品を持っている人は他にも沢山います。とにかく、営業マン本人のエゴを満たすのではなく、即決を促すことが基本だということを覚えておいてください。

次号では、即決を取るために必要な9つの要素について解説します。



11/11 (金) USS埼玉 創業24周年

PART 1

出品料 (※流札時)

取引 1 台賞

豪華デコレーションケーキ 堂島サワーピーチロール

Mon cher

USS 埼玉会場 TEL:04-2935-2020

¥1,000

MIRIVE 愛知会場



MIRIVE AICHI

11月の開催スケジュール

11月 4日(金)	フレッシュ AA フレッシュコーナー 流れ無料 ・お取引賞
11月11日(金)	軽・輸入車まつり AA 軽・輸入車コーナー 流れ無料 ・お取引賞
11月18日(金)	Thanks AA Part① 出品3台以上で 流れ無料 ・お取引賞
11月25日(金)	Thanks AA Part② 出品3台以上で 流れ1,000円 出品5台以上で 流れ無料 ・お取引賞

MIRIVE

新鮮車両のMIRIVE

水曜日は
埼玉の日木曜日は
大阪の日金曜日は
愛知の日

新規入会 好評受付中!

お申込みはWEBからかんたん手続き!

www.mirive.co.jp



しごとの心得

●相槌を教える

では、口下手な社員に何を教えたらいのか、いくつか挙げておこう。

無理に営業トークを教え

●クッション言葉を教える

口下手が最も苦手なことがこれではないだろうか。直接的な物言

また、「我々の当たり前」は「若者の当たり前」とは違うということとを、上司はよく理解しておこう。単に彼らは知らないだけであることが多い。「きちんとしなさい」「この場合はこう言うべきだ」と具体的に示すことが必要だ。

口下手な若者を、どうやって信頼される営業マンに育てたらよいのか。まずは社内に「あいつはダメだ」という空気があるなら、それを取り除くことから始める。今は、一緒に頑張ろうと、仲間として受け入れることが重要だ。そのうえで、「それはダメだ」という否定ではなく、「こうした方がよい」という肯定で教育をしていく。

口下手な本人も、自分は営業には向いていないと悩んでいることが少なくない。そういう若者に対し、「俺たちの若いころは根性で乗り越えたもんだ!」と言っても解決にはならない。

「最近の若い奴らは口下手で困る、どうしたものか」とお嘆きの上司や先輩方が少なくないようだ。口下手でお客様や社内でのコミュニケーションが下手なことから、あいつは営業に向いていないと諦めていないだろうか。

口下手な社員の教育
どうすれば良いの?!

社員教育編

必要はない。聞き上手な営業マンに育てよう。話をじっくりと聞いてくれる営業マンの方が信頼を得やすい。それには、相手の話をただ聞いているのではなく、上手な相槌(あいづち)を打つことが必要になる。

口下手な人は、相槌が無かったり、無機質な相槌を返したりすることが多い。そのため、話が盛り上がり、相手も口数が減ってしまうのである。

そこで、お客様が快く話がしやすくなる相槌を覚えてもらう。同時に、相槌の打ち方も練習する。機械的にただ打つのではなく、お客様の話を楽しく聞いていると感じさせるトーンやタイミングを身に着ける。また、話を聞くときは、相手の目を見て、真剣に聞いている姿勢を見せることも大切だ。

こういったことは、ただ口で説明しただけではわからない。上手な先輩に同行させて見本を見せる、ロールプレで練習するなどして、体得してもらうことが必要だ。

聞き上手な営業は、お客様の情報をたくさん得ることができる。お客様のことをよく理解しているとお客様がやって欲しいと思っ

ていること、気が利いた提案などを、言われなくてもやることができるようになる。気が利く営業マンとして信頼を得ることができる。

いで、イラッとさせられることは筆者も度々経験する。クッション言葉は教えなければわからないものだと思ったほうが良い。

クッション言葉とは、相手に尋ねる、依頼する、断るといったときに、本題の前に添える言葉のことだ。角が立たないよう、失礼が無いように、まさにクッションのよう言葉の衝撃を和らげてくれる役割を果たす。

例えば、質問する前の「失礼ですが」「差し支えなければ」「恐れ入りますが」や、断る場合の「生憎ですが」「申し訳ございませんが」などだ。

質問をするとき、お断りするとき、何かをお願いするときの一般的なフレーズを列記し、暗記してもらう。覚えたら、会話中に自然に使えるよう社内でロールプレイし、練習を積み重ねて、自然とクッション言葉が出てくるようにする。



口下手は自分の言いたいことを整理して話す「伝える力」が弱い。さらに、自分が言ったことを否定されることに臆病であることが多い。教育する際は「ダメだ」「違」といった否定ではなく「こうした方が良い」といった肯定的な教え方をすることがポイントになる。

練習や経験を積み重ねていくと、コミュニケーション能力が付いてきて、口下手だった本人も自信を持って対話ができるようになってくる。

口下手な社員への教育は、積み重ねが大事。教育側の粘りが重要になってくるので、辛抱強く頑張ってもらいたい。

頼りになる輸出前検査のお手伝い!

関東・中部・関西・九州どこでもお任せ下さい。



弊社木更津、名古屋(推奨)、泉北、神戸、博多、新門司各ターミナルで実施中!

荷主様オーダーにワンストップで行える輸出前検査体制をご用意しております。

詳しくは担当まで!

日本のユースドカーを、全世界へ

ECL-ジェシー株式会社

東京本社 〒103-0027 東京都中央区日本橋2-15-3 平和不動産日本橋ビル 4F
【支店】 大阪、名古屋、福岡 【営業所】 川崎、木更津、横浜、名古屋、泉北、神戸、博多、新門司

https://www.ecl-agency.com/
お問合せ agc-ad@ship.ecl.co.jp

お問い合わせはコチラ!

TEL:03-5204-0250 FAX:03-5204-0256

業界トピックス

来年1月4日から車検証が電子化 店舗、AA会場は混乱を懸念

車検証が電子化されることは、存じだと思ふ。登録車は来年1月4日、軽自動車は1年遅れの再来年1月からと決まっている。新しい車検証は、現行の約4分の1サイズへと小さくなるが紙が厚くなり、その中にICタグが埋め込まれる。これが『電子化』と呼ばれる所以だ。同時に、これまで紙の車検証で見ることができた「自動車検証の有効期間」「所有者の氏名・住所」「使用者の住所」「使用の本拠の位置」が新車検証では記載されず、「車検証閲覧アプリ」をダウンロードした後、ICタグをカードリーダーで読み取ると確認できるようになる。つまり、車

検証の確認が必要な諸手続には、このアプリとカードリーダーが必要だ。現時点ではまだアプリは提供されておらず、新車検証の交付と同じ来年1月の予定という。かなり慌ただしい印象だ。

当初の混乱は店舗だけでなく、オークション会場でも予想されている。関西地区のある会場では「名変の確認方法の確立が必要。偽造の可能性をどう排除できるか。また破損で読み取れない場合の対処は」など、懸念事項も多いと話す。電子化でのメリットも多々あるが、不正が横行するような事態だけは避けたい。

中古車販売に限らず、経営って結局、『判断業』といっても良いくらい何らかの判断、決断の連続ですよ。そのなかで、小手先といたたらおかしいですが、微調整で済ますことができない問題と、抜本的な、根本的な大きな手術が必要なケースと別れてきますよね。その問題というのは人の問題から始まって、お客さんへの連絡ミスとか、あるいはオペレーション上の問題とか、クレーム対応とか多岐にわたりますよね。これらの問題が大手術が必要なレベルなのか、それともマニュアルの整備などでなんとか克服していくことができるレベルなのか、見分け方があるんですよ。

僕はもうやって判断して
るか話します。ひとつ、
んらかの問題が起きま
しょ。対策は諸々だと思
ますけど、なんらかの
打つじやないですか。そ
この手を打ったとして、
回目が起きる。また手
ちますよね。2回なん
の対策を取って、3回
起きたとしたら、これ
本的な大手術をしない
り、同じ問題は繰り返
ると見た方が良いです。
とくにこの3回目も起
るケースは、人の属性
ることが極めて大きい
す。そうなると、極めて
策は取りにくくなります
どこれ、きちんとやら
と再び同じ問題は起き
ね。もつという、抜

な対策を取らない限り、永遠に続くと思ってもまず間違いないと思います。

ちよつと書きにくいのですが、その問題というのがお金に絡むとしたら（実際の所、多いですよ）、一度の間違いで終わることは絶対にはないです。なぜなら普通の人は絶対にやらないわけですよ。それをやってしまふというのは、すでに社会人失格の要件を満たしているわけで、どんなに反省してようが、どんなに殊勝な態度を見せようが、絶対に一度で終わることはないです。

これ、情けかけると必ず同じこと起きますよ。

これ、情けかけると必ず同じこと起きますよ。

ネット集客増強研究会
中古

中古車販売店経営、 判断のポイント

大平喜久

中古車販売に限らず、経営って結局、『判断業』といっても良いくらい何らかの話題が起きますで遠に続くと思ってもまず間違いないと思います。

速に続くと思ってもまず間違いないと思います。

今月の一句の季題は金木犀の秋。今年も金木犀の香る季節となった。毎年、ふと気付くと勝手口の金木犀の木に私の大好きなオレンジ色の、否山吹色の花が芳香を放っている。

不思議なことに示し合わせたかのように、そここの庭で花を咲かせている。今や芳香剤の香りでおなじ

みになっているため陳腐な感じになっているが、昔はさぞや季節を知らせる大切な花ではなかったかと想像する。

それにプラスして昨年度から、我が家の庭の金木犀が二度咲するようになった。調べてみると二度咲する樹もあるようで、正に、私にとって二度咲は吉兆のよう

な気がしてうれしくなる。最初はうすい黄色の花が散る間際には小吹色に濃くなり、その落花した様はまるで、まきびしをまいた様だと一句にした記憶がある。無敵の小さな花々が地面に広がっている様こそ、私にとって秋の深まりを感じさせる景に他ならない。

荒井寿一
(荒井商事会長)

金木犀 きんもくせい

降る時色を

深くせり

オークネットが森づくり活動

24回目の開催、新入社員など52名参加



の会員を含め、総勢52名が参加した。

開会に際して藤崎慎一郎代表取締役社長ＣＯＯは「平成17年から森づくり活動を行なっているが、こうした社会貢献も企業理念のひとつ。また、現在ほりモートワークも多いが、これを機にコミュニケーションを深めてもらいたい」と挨拶。その後はグループに分かれて、各参加者はノコギリを手に間伐・除伐の作業を行なった。

オークネットでは、自然環境保全活動の一環としてこの活動を実施。これまで計24回で、のべ1000名以上が参加している。

来を行なつた。

「買取ったら冠水車！
どうしよう……」

大阪の買取り店「ユーザーからアウデイス3を買取ったが、その後に出品したA会場で冠水車と判明してしまった。すぐに本人に確認したが『知らなかった』の1点ばり。まったく話にならない。よく調べてみると過去に出品歴があつて、やはり冠水車の評価が付いていた。つまり確信犯だ。通常との相場差が50万円くらいあるので泣き寝入りするわけにもいかず弁護士に相談した。すると『契約書に、冠水車の場合は契約を破棄できる旨の記載事項があれば勝負できる』と聞いて慌てて確認した。

結果的にはこの弁護士の言う通り契約を破棄できたがヒヤヒヤした。冠水車の見極めはプロでも分からない場合があるので難しいが、契約書は今一度、確

「買取ったら冠水車！
どうしよう……」

11.12 メイン 〈SAT〉

取引1台賞 (出品または落札)
※ご来場者限定

スペシャルな紅白ロールを
ハーフサイズで2本セット!

モンシェール
堂島ロール紅白2本セット



& Bigガラガラ抽選会

11.19 ポスト
〈SAT〉

取引1台賞 (出品または落札)
※ご来場者限定

超豪華な取引1台賞
ハム・ウインナーの詰め合わせ!

日本ハム謹製 **本格派**



& Miniガラガラ抽選会

“23周年大記念AA”

2週連続
開催！

11.12 メイン 19 ポスト
〈SAT〉 〈SAT〉

2週合計出品台数賞 (11/12+11/19=合計台数)
※ご来場者限定 ※各賞組み合わせ自由

5台・10台・25台・50台・75台・100台・200台賞

HAA 神戸

〒651-0082 兵庫県神戸市中央区小野浜町21番1号 TEL.078-326-5566

今度は**アクア**を
やってみました



ビタっ!と
当てますよ

自動
プ
ラ
イ
シ
ン
グ

A
I
の

い
か
が
?

トヨタ アクア

並び替え解除 絞り込み解除 再表示

● 純正 ● 社外 ● 純正・社外不明 ● 有・無不明

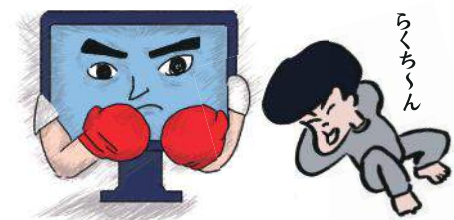
成約率 平均値 グラフ 分析用

メーカー	車種	型式	年式	M/C	D	並行	燃料	駆動	排気	グレード	シフト	色系統	色No.	SR	車	代	IPD	装備	走行距離	車検年月	評価	内装	落札	流通	A予測	A差額		
絞り込み																												
絞り込み																												
絞り込み	アクア	NHP10	R1 / 3	前			H	2W	15 S		FA	Pホワイト	070					RC PS PU		50 A						1,491	-34	
絞り込み	アクア	NHP10	H.29 / 6	前			H	2W	15 S		FA	アオ	8T7					RC PS PU		35 C						828	18	
絞り込み	アクア	NHP10	H.29 / 8	前			H	2W	15 S		FA	シロ	040					RC PS PU		35 C						463	27	
絞り込み	アクア	NHP10	H.29 / 8	後			H	2W	15 S		FA	知	221					RC PS PU		35 B						783	23	
絞り込み	アクア	NHP10	H.29 / 7	後			H	2W	15 S		FA	シルバー	1F7					RC PS PU		45 B						1,105	-20	
絞り込み	アクア	NHP10	H.29 / 8	後			H	2W	15 S セーフティゼス		FA	シルバー	1F7					RC PS PU		40 C						759	31	
絞り込み	アクア	NHP10	H.28 / 3	-			H	2W	15 S		FA	シロ	040					RC PS PU		35 B						779	-40	
絞り込み	アクア	NHP10	H.28 / 7	-			H	2W	15 S		FA	シロ	040					RC PS PU		45 B						903	3	
絞り込み	アクア	NHP10	H.28 / 3	-			H	2W	15 S		FA	知	209					RC PS PU		35 B						680	-20	
絞り込み	アクア	NHP10	H.28 / 3	-			H	2W	15 S ナビディスプレイ・セーフティゼス		FA	イエロー	5A3					RC PS PU		40 C						820	-53	
絞り込み	アクア	NHP10	H.28 / 4	-			H	2W	15 S		FA	グレー	1G3					RC PS PU		35 C						443	3	
絞り込み	アクア	NHP10	H.27 / 5	-			H	2W	15 S		FA	アオ	3P0					RC PS PU		35 C						628	30	
絞り込み	アクア	NHP10	H.27 / 7	-			H	2W	15 S		FA	シロ	040					RC PS PU		35 B						360	-45	
絞り込み	アクア	NHP10	H.27 / 6	-			H	2W	15 S		FA	イエロー	5A3					RC PS PU		45 B						873	-32	
絞り込み	アクア	NHP10	H.27 / 6	-			H	2W	15 S		FA	知	209					RC PS PU		40 C						795	-60	
絞り込み	アクア	NHP10	H.27 / 6	-			H	2W	15 S		FA	アオ	8T7					RC PS PU		35 B						742	7	
絞り込み	アクア	NHP10	H.27 / 12	-			H	2W	15 S		FA	アオ	3P0					RC PS PU		40 B						687	32	
絞り込み	アクア	NHP10	H.27 / 9	-			H	2W	15 S		FA	シルバー	8V7					RC PS PU		35 E						484	18	
絞り込み	アクア	NHP10	H.26 / 2	前			H	2W	15 S		FA	Pホワイト	082					RC PS PU		40 B						565	-49	
絞り込み	アクア	NHP10	H.26 / 10	前			H	2W	15 S		FA	シルバー	8V7					RC PS PU		35 B						599	9	
絞り込み	アクア	NHP10	H.26 / 1	前			H	2W	15 S		FA	Pホワイト	082					RC PS PU		45 B						629	-11	
絞り込み	アクア	NHP10	H.26 / 5	前			H	2W	15 S		FA	アオ	8T7					RC PS PU		35 C						330	11	
絞り込み	アクア	NHP10	H.26 / 2	前			H	2W	15 S		FA	シルバー	1F7					RC PS PU		35 D						294	2	
絞り込み	アクア	NHP10	H.26 / 6	前			H	2W	15 S		FA	グレー	1G3					RC PS PU		40 B						509	4	
絞り込み	アクア	NHP10	H.26 / 7	前			H	2W	15 S		FA	アオ	8T7					RC PS PU		35 D						542	42	
絞り込み	アクア	NHP10	H.25 / 7	前			H	2W	15 S		FA	知	209					RC PS PU										
絞り込み	アクア	NHP10	H.25 / 9	前			H	2W	15 S		FA	Pホワイト	082					RC PS PU										

※上記データは2022年8月に行なった検証結果です

左の赤枠がA-Iの予測価格
右の黄枠が実際のオークション価格との
差額(単位:千円)です。

未来予測も出来ます。24h働きます。



資料請求はこちら



0466-55-0818

info@u-car.co.jp

株式会社 ユースター
ドットコム

メールでお問い合わせの際は、お名前・携帯番号を入れて下さい

info@u-car.co.jp

本社 〒251-0055 神奈川県藤沢市南藤沢 5-9 朝日生命藤沢ビル 8 階
TEL: 0466-55-0818 FAX: 0466-55-0888
関西支店 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田 1-1-3 10F 23 号
TEL: 06-6476-8580 FAX: 06-6476-8582



外国人整備人材と共存共栄する時代④6

レポート 株式会社アセアンカービジネスキャリア 代表取締役 川崎 大輔

2019年4月よりスタートした、新しい在留資格である特定技能。自動車業界においてこの制度はどのように進み、変化をしているのか。出入国在留管理庁の統計データ（今年6月末時点）も見ながら、現在の状況を説明したい。



日本での初のベトナム人整備
特定技能の交流（右）

鉅金塗装が可能に！ 特定技能外国人の拡大へ

特定技能制度における自動車整備分野において、主業務（コア業務）として鉅金塗装が加わった。

今までは、関連業務の副業務（ノンコア業務）で従事できていたが、100%の業務を鉅金塗装に割り振ることができず、50%以下の業務という制限があった。しかし、今年8月30日の閣議決定において、コア業務として100%の鉅金塗装業務が可能になった。

これは「特定技能の在留資格に係る制度の運用に関する方針」の変更に決まった。今までの特定技能制度では、分解整備が業務となっていた。

今回の方針変更によって、分解整備から特定整備に変更された。

特定整備とは、分解整備に加えて、先端運転支援システム（ADAS）のエイミング作業を行なう電子制御装置整備（自動ブレーキ等々）が含まれる。エイミングには鉅金塗装も欠かせない業務となつていて、主業務として鉅金塗装が加わる形となった。

これによって、特定技能（自動車整備）の外国人を雇用している認定工場は、鉅金塗装を主業務として働いてもらうことが可能に。鉅金塗装業界においては、人材不足を解消するひとつの大きな

転換点となることは間違いないだろう。

自動車整備分野における「特定技能1号」の創設

特定技能制度とは、19年4月にできた新しい在留資格だ。今まで自動車整備は単純労働とみなされ原則、外国人労働者の従事は禁止されていたが、14分野（今年8月末より12分野）において、特定技能として外国人の就労が可能となった。自動車整備分野において、在留期間が最長5年の「特定技能1号」が創設された。

創設当初、19年からの5年間で、特定技能の外国人の受け入れ見込み上限人数を7000人と設定した。しかし、先の閣議決定で見込み人数の見直しにより、6500人へと再設定がなされた。

出入国在留管理庁（22年6月末）の統計データによると、自動車整備分野で働く特定技能外国人の人数は1220人となっている。

制度の施行から3年2カ月経った後の人数の達成率は、見直しされた6500人でもみて、19%ほど（80%以上未達）と大きく遅れをとっている。コロナにより、雇用が停滞した影響などもあるが、働く外国人、採用企業とのどちらにとっても活用しやすい制度になっていない感じを受ける。

2つある特定技能の認定ルート

特定技能の認定への道は大きく分けて2ルートある。

一つ目は技能実習ルートだ。技能実習が終了したら特定技能へ移行。同業種であれば、無試験で移行が可能だ。

二つ目は試験ルートだ。技能試験と、日本語試験に合格する特定技能の申請が可能となる。先に述べた自動車整備分野で働く1220人の特定技能外国人は、1066人が技能実習ルート、138人が試験ルート。技能実習ルートは87%と圧倒的に多い。

過去に技能実習を経験していない外国人にとって、特定技能試験はどのように見えるのか？

日本に働きに行こうと考えた時、技能実習と特定技能の2つの制度が並列している以上、候補人材はこれらを比較して考える。彼らにとって、一番の違いは特定技能のハードルの高さだ。整備技能評価試験と日本語能力試験N4相当の試験に合格しなくてはならない。それであれば特定技能ではなく、無試験で日本に行ける技能実習を選択しているのが現状だと考えられる。

さらに、現時点で自動車整備分野の特定技能試験を受験できる国は、日本とフィリピンのみというのも試験ルートの合格者が少ない理由だ。

先の出入国在留管理庁

のデータによれば、受験者数は1811人（合格者は130人）で、合格率は62%。しかし、それ以上に注意しなければならない数字がある。合格した130人のうち、特定技能として働いているのはわずか138人、合格者の12%となっている点だ。

つまり、合格しても働いていない外国人が992人いる。当然、個人ごとに事情は異なると思うが、特定技能求人への内定したものの、内定を辞退するというケースが多くなっているのではないかとくに、日本に来て

いる留学生でその傾向が目立つ。国内の留学生の多くは、滞在期限のない「技術・人文知識・国際業務」の就業ビザをめざしており、特定技能は滑り止めの位置づけになっているケースが多い。

また、経験のない外国人に対して、社内教育を行なえるという受入れ企業が少ないのも理由なのではないだろうか。

特定技能で人材不足が解消するのか？

誤解を恐れずに言えば、現在、技能実習制度は本来の目的から逸れて、単純労働力として活用されている。人手不足の労働力として正しく外国人を受け入れるには、特定技能制度を活用していく必要がある。

一方で、先述したように、特定技能の活用は目

FC加盟店募集!!アップルと手を組みませんか?

車買取・販売



オリコン顧客満足度
No.1



2022年 オリコン顧客満足度調査
車買取会社 売却手続第1位

- ☑ 充実した研修制度・サポート体制
- ☑ 負担の少ない加盟料
- ☑ 全国チェーンの認知度

お問い合わせ
FC開発事業部

03-3516-0731

アップルオートネットワーク株式会社
http://www.applenet.co.jp



標から80%以上未達とまだまだ低い。制度をシンプルにし、企業の負担を最小化する対策を考えていく必要がある。

特定技能の人材を採用する際には、人材の支援費用と海外現地の送り出し機関に支払う費用（海外から採用する場合）が発生する。

また、特定技能を雇うには、法律で定められた支援を行なう体制を構築する必要がある。自社でもできるが、100枚以上の書類の作成と定期的なサポートが必要になり、社内工数とコストがかかるため、支援を外部委託する企業が多い。

技能実習ルートで来る特定技能の人材は、技能

実習生に比べ、技術が高く現場の即戦力として活躍ができる。日本語でのコミュニケーションも問題がなく、日本での生活やビジネスにも慣れている。初めての外国人採用の企業であっても安心だ。人材不足に悩む、自動車整備、鉅金塗装業界にとって魅力的な人材となろう。

しかし、技能実習終了後、特定技能に移行する外国人は全体の3割にも満たない。つまり、日本には継続して働くという魅力がない。受入れ企業における外国人受け入れ体制の構築を早急に行ない、外国人にとって魅力ある会社、もしくは地域になるよう自らが動いていく必要がある。

ありがとうの感謝を込めて

KCAA 山口

創立23周年
大記念A

2022.
11.25(金)

セレモニースタートAM9:45 セリスタートAM10:00

※セレモニー AM9:45 お早めのご来場をお願いいたします

四輪救済 リアルカーオークション・オークネット
アイオーク・オードサーバー

KCAA KYUSHU AUCTION KCAA KCAA KCAA KCAA
ホームページアドレス http://WWW.kcaa.co.jp

北海道	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 札幌	4	⑨ 3,540	+24.3	73.9	+1.8	682	+129
J U 札幌	5	661	-3.5	72.0	+5.1	365	-46
T A A 北海道	5	541	-28.9	84.5	+6.0	536	+90
札幌 A A	3	352	-8.3	84.5	+10.3	358	-44
N A A 北海道	1	323	-4.4	87.9	+13.6	416	+29
ホンダ北海道	4	175	-5.4	98.6	+0.1	367	+25
J U 函館	5	102	-9.7	60.4	-6.8	760	+120
J U 帯広	4	90	+190.3	50.7	-0.1	484	+167
J U 釧路	5	60	+76.5	61.9	+1.9	572	+184
J U 北見	5	47	-14.5	67.9	+8.4	552	+176
J U 旭川	5	36	-16.3	72.9	-6.0	339	+29
J U 室蘭	4	9	-25.0	72.2	+11.0	184	-32

東北	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東北	4	1,413	+13.4	81.7	-0.1	521	+91
J U 宮城	5	1,187	-9.0	80.0	+2.1	315	+43
T A A 東北	5	999	-14.6	91.4	+2.4	492	+82
J U 福島	5	912	+12.2	59.6	-1.2	304	+52
C A A 東北	4	455	-13.3	74.6	+0.6	338	+75
ホンダ仙台	4	311	+30.1	99.1	+3.5	331	+2
アライ仙台	4	296	-3.9	91.5	+10.5	267	-1
J U 秋田	3	212	-23.7	80.3	+2.4	143	+10
J U 山形	2	128	-7.9	61.7	+2.7	235	+10
J U 青森	2	69	+4.5	87.7	+6.6	349	+50

関東甲信越	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 東京	5	① 13,318	+6.2	72.0	+1.3	1,695	+369
U S S 横浜	4	⑥ 3,833	+7.4	70.8	+0.1	1,111	+268
アライ A A 小山 パソ・トラック	4	⑦ 3,802	-6.7	67.0	+4.3	969	+119
M I R I V E 埼玉	4	⑧ 3,708	+21.6	78.4	-1.7	436	-13
T A A 横浜	4	⑬ 2,363	-17.9	88.7	-0.7	1,017	+213
C A A 東京	4	⑮ 2,055	-9.1	78.2	+3.0	710	+167
T A A 関東	5	⑳ 1,665	-21.1	90.1	+1.8	767	+93
J U 埼玉	4	1,581	-13.1	52.6	-1.0	613	+80
アライベ イット	5	1,357	-18.2	87.4	+2.4	557	+115
J A A	4	1,320	-6.9	50.6	-4.2	1,058	+214
J U 千葉	5	1,169	-14.1	57.3	-14.2	501	+195
アライ A A 建機	4	1,163	+5.5	66.4	+3.0	805	+33
J U 東京	4	1,087	-7.8	60.6	-4.3	430	+122
ホンダ東京	4	1,037	-6.4	96.4	-0.4	481	+82
U S S 群馬	4	1,029	+11.1	68.6	-3.2	576	+127
U S S 新潟	4	1,012	+11.8	65.3	+8.2	429	+52
U S S 埼玉	5	826	+1.6	62.5	-2.7	420	-4
J U 新潟	5	774	-9.0	72.2	-0.1	256	+43
J U 神奈川	5	703	-8.9	61.8	+5.5	427	+66
ヒーロー	4	623	+4.5	71.1	+0.8	334	-35
J U 栃木	5	596	-5.7	38.9	-1.3	344	+28
J U 群馬	5	574	-1.4	63.7	-7.7	441	-6
J U 茨城	4	547	+15.6	55.0	-3.0	414	+122
N A A 東京	5	546	-18.3	90.6	+1.8	526	+73
いすゞ神戸	4	531	-23.6	52.8	+3.5	1,736	+244
アライ小山 4 輪	5	486	-22.6	90.0	+0.4	372	+84
J U 長野	4	347	-13.2	42.2	+2.7	282	+77
ジップ東京	4	300	-2.0	57.0	-1.5	1,736	+307
J U 山梨	4	100	+20.5	46.4	+4.5	286	+25

中部	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 名古屋	5	② 8,900	-1.0	65.9	+4.5	1,860	+416
J U 岐阜	4	⑤ 3,835	-10.4	48.5	+0.4	628	+156
C A A 中部	4	⑩ 3,329	+7.4	76.9	-2.3	961	+259
J U 愛知	5	⑫ 2,946	+0.2	80.5	+1.5	440	+94
U S S 静岡	4	⑯ 1,940	-0.6	60.4	-6.5	476	+144
U S S-R 名古屋	4	⑰ 1,794	-3.7	87.9	+1.6	131	+24
M I R I V E 愛知	5	1,568	+18.1	71.2	+3.6	419	-33
T A A 中部	5	1,520	-2.3	90.0	+1.6	590	+25
C A A 岐阜	4	879	-18.4	72.9	+2.7	596	+161
J U 静岡	4	810	-4.7	56.7	-1.1	262	+55
J U 三重	4	573	+4.9	44.2	-1.2	532	+290
ホンダ名古屋	4	506	+7.7	96.7	+0.6	497	+69
N A A 名古屋	5	458	-3.8	86.7	+2.9	460	+51
S A A 浜松	5	355	-3.0	65.2	+4.0	680	+27
J U 福井	2	305	+59.7	62.6	+11.9	263	+64
U S S 北陸	4	298	-15.6	82.2	+11.9	310	+57
J U 富山	5	283	-5.0	62.6	+0.4	308	+99
J U 石川	4	257	-4.5	74.8	+6.4	385	+107
愛知トヨタ	4	237	-43.8	97.7	-0.1	464	+57

1開催平均の出品ベスト10 (台)		
①	U S S 東京	13,318
②	U S S 名古屋	8,900
③	H A A 神戸	4,770
④	U S S 九州	4,003
⑤	J U 岐阜	3,835
⑥	U S S 横浜	3,833
⑦	アライ A A 小山パソ・トラック	3,802
⑧	M I R I V E 埼玉	3,708
⑨	U S S 札幌	3,540
⑩	C A A 中部	3,329

	開催回数	出品台数	成約台数	成約率 (%)	成約金額 (千円)	平均単価 (千円)
企業系	183	378,780	264,592	69.9	269,348,230	1,018
	-7 開催	+1.8%	+4.3%	+1.7 ポイント	+35.7%	+236 千円
メーカー系	121	93,833	80,786	86.1	56,585,867	700
	± 0 開催	-13.8%	-12.2%	+1.6 ポイント	+4.6%	+112 千円
J U 系	163	106,056	65,790	62.0	27,077,882	412
	+11 開催	+0.5%	+0.4%	-0.1 ポイント	+25.2%	+82 千円
合 計	467	578,669	411,168	71.1	353,011,979	859
	+4 開催	-1.3%	± 0.0%	+1.0 ポイント	+28.7%	+192 千円

※オークション実績の無断転載、二次利用は固くお断りします。

※下段は前年同月比

近畿	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
H A A 神戸	4	③ 4,770	+14.5	69.0	+3.6	1,131	+249
U S S 大阪	5	⑪ 3,252	-7.4	64.1	+1.7	897	+181
U S S 神戸	4	⑭ 2,089	+22.7	60.9	+2.9	568	+40
T A A 近畿	4	⑰ 1,835	-19.9	83.9	+1.5	905	+171
M I R I V E 大阪	5	⑱ 1,686	+1.2	82.7	-1.2	556	+56
いすゞ神戸	5	993	-18.1	60.5	+5.6	1,625	+412
ベイオーク	4	953	+8.7	74.8	-2.6	1,053	+249
T A A 兵庫	4	858	-5.0	80.7	± 0.0	688	+82
ホンダ関西	4	836	+3.6	98.4	-0.1	548	+105
I A A 大阪	4	670	-13.9	76.4	+19.0	178	+33
K C A A 京都	4	509	+4.5	52.6	-5.1	366	+53
N A A 大阪	5	399	-7.6	92.0	-0.5	612	+35
J U 奈良	4	320	-7.0	62.6	-2.7	424	+126
ジップ大阪	5	311	-17.5	60.2	-2.2	1,748	+359
日産大阪	4	263	-16.5	90.7	-1.4	290	+57

中四国	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
L A A 岡山	5	1,474	-2.1	61.5	+1.8	509	+65
U S S 岡山	4	1,300	-11.6	79.8	-0.6	608	+154
T A A 広島	4	1,053	-23.3	84.6	± 0.0	730	+179
J U 広島	5	877	-7.5	57.0	+1.9	377	+83
T A A 四国	4	796	-12.0	91.8	-0.5	478	+155
L A A 四国	4	695	-12.6	55.9	+3.0	409	+129
K C A A 山口	5	621	+6.9	56.7	+1.3	463	+84
J U 島根	1	301	+9.1	87.7	+1.8	255	+63
J U 山口	4	250	+22.5	49.3	+1.3	502	+136
N A A 広島	1	220	-6.8	88.6	+13.2	231	+3
J U 鳥取	1	109	-9.9	93.6	+18.4	197	+46
広島 A A	2	102	-8.1	68.1	-8.9	328	-36

九州・沖縄	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
U S S 九州	4	④ 4,003	+6.4	71.9	+3.7	1,045	+293
T A A 九州	4	1,592	-19.6	83.7	-0.9	678	+157
K C A A 南九州	4	1,507	+9.2	45.5	-0.5	383	+13
K C A A 福岡	5	1,227	-14.7	52.3	+3.6	340	-37
J U 福岡	5	887	-16.4	60.4	+0.1	311	+75
U S S 福岡	4	756	+12.5	66.9	-2.3	581	+117
J U 長崎	1	501	-	56.3	-	158	-
ホンダ九州	3	497	+15.9	98.4	-0.1	315	+27
J U 大分	2	461	-1.3	87.6	+1.0	128	+35
T A A 南九州	4	428	-10.3	82.9	-0.6	458	+66
N A A 福岡	4	371	-14.7	91.7	+4.8	385	+1
J U 沖縄	5	335	+20.9	71.0	+6.4	195	+4
J U 鹿児島	5	318	-17.4	57.9	-4.9	270	+83
いすゞ九州	5	289	-20.4	67.5	+1.6	868	+81
J U 熊本	3	265	+18.3	66.2	-4.5	140	+42
J U 宮崎	4	60	-3.2	76.3	+5.9	177	+55

T V ・ ネット	回数	出品平均 (台)	前年比 (%)	成約率 (%)	前年比 (P)	単価 (千円)	前年比 (千円)
オークネット	4	612	-37.9	41.5	+1.9	1,147	+185

※出品平均台数の前の数字①～⑭は全国順位 ※ U S S 四国の実績は H A A 神戸に含む

火曜日はJU埼玉の日



「手数料について」
埼玉ブランドにつきましては、
各コーナーの手数料に準じます

「埼玉ブランド」落札特典
オリジナルクリアファイル付き!!

〔出品条件〕 ※ご不明な点は、お問い合わせください

- ① 出品店申告で埼玉県外の登録がない車両 (複数オーナー可)
※ 新車保証書の有無は問いません
- ② 埼玉県内登録から他県の自社登録又は抹消登録から60日以内の車両は
「埼玉ブランド」として認めます
- ③ 車歴は自家用 (リース可) で年式・車種は問いません
- ④ 走行距離10万キロ未満
- ⑤ 現状車を除く車両で外装評価C以上・内装評価C以上のサビ腐食の少ない車両

11月

- 11/1(火) 紅葉狩りAA
- 11/8(火) 軽コーナーフェスタAA
- 11/15(火) オールJU全国リレー収穫祭ビッグAA
- 11/22(火) 初出品コーナー祭りAA
- 11/29(火) 月末大感謝祭AA

これがJU埼玉の動画サービス！

今まで見えなかったところが見えちゃいます！

ルーフのキズ凹みがよく見える！

側面・後方やステップのキズ凹みがよく見える！

乗車定員・車内・天張り汚れがわかる！

正面ルーフ

左右側面

内装静止画360°

▼▼ 動画を見るならJU埼玉サイトへ ▼▼

URL: <https://www.jusaa.com>

パン・トラック

スーパーマーケット

青果・花き

食品貿易

乗用車

ミニナルウォーター製造販売

建設機械

バイク

日本の価値を世界へ

ARAI AUTO AUCTION SENDAI

第1,485回

オールJ全リレー記念AA

2022年11月15日(火)

セレモニースタート時間 10:45~ セリスタート時間 11:00~

信頼・創造・笑顔

当社は人々の暮らしに欠かすことのできない「クルマ」と「食」の2分野を軸に、事業拡大を進めています。創業より100年の間、その時代・その地域に必要とされるサービスを提供してきました。他者の模倣・後追いではなく、オリジナリティに溢れたサービスの創造に努めてきたからこそ、お客様からの支持をいただき続けてきたものと自負しています。次の100年、いえ、これからの10年は更なる激動の時代を迎えます。そうした時代の変化にしっかりと対応しながら、当社のビジョン「日本の価値を世界へ」を実現するために新たなチャレンジを続けています。

荒井商事

https://www.arai-group.co.jp

ARAI AUTO AUCTION GROUP

https://www.arai.co.jp/



シビック TYPE R

主要諸元

全長×全幅×全高：4595mm×1890mm×1405mm、ホイールベース：2735mm、トレッド（Fr/Rr）：1625mm/1615mm、最低地上高：125mm、車両重量：1430kg、最小回転半径：5.9m、乗車定員：4名、エンジン：水冷直列4気筒横置DOHC（K20C）、エンジン総排気量：1.995L、エンジン最高出力：243kW/6,500rpm、エンジン最大トルク：420N・m/2,600rpm-4,000rpm、使用燃料タンク容量：無鉛プレミアムガソリン/47L、主ブレーキ（Fr/Rr）：油圧式ベンチレーテッドディスク/油圧ディスク、タイヤサイズ（Fr/Rr）：265/30ZR19、サスペンション（Fr/Rr）：マクファーソン式/マルチリンク式

シビック TYPE R	定員 (人)	パワートレイン	駆動	価格 (税込)
	4	2.0L VTEC TURBO + 6速マニュアル	FF	4,997,300 円

世界最速のFF車の称号をかけて国内外のライバルと競い続ける、ホンダ「シビックタイプR」の新型「FL5」が、2022年9月3日に発売された。FK8までは英国で生産し日本へ輸入されていたが工場閉鎖となり、FL5は埼玉県のホンダ寄居工場での生産となる。1カ月の販売計画は400台だ。

FL5は、現行型の標準シビックと比較すると90mmもワイドで、最小回転半径はなんと5.9mと大きい。これらは、さらに幅広となったハイグリップなタイヤと、空力ボディによるものだ。先代よりも無駄がなくなっ

エンジンは直列4気筒2.0Lターボで、先代よりも10馬力/2kgmのパワーアップ、トランスミッションは6速MTのみだ。ドライブモードセレクトも採用し、エンジン特性やパワーステアリングの操舵感、サスペンション（ショックアップソーパー）の減衰力、エンジンサウンドなども調節できる。さらには、運転技術を向上させる機能も備えており、サーキットを含めて走行中の車両情報や操作を記録し、点数によるスコア表示がで

エンジン直列4気筒2.0Lターボで、先代よりも10馬力/2kgmのパワーアップ、トランスミッションは6速MTのみだ。ドライブモードセレクトも採用し、エンジン特性やパワーステアリングの操舵感、サスペンション（ショックアップソーパー）の減衰力、エンジンサウンドなども調節できる。さらには、運転技術を向上させる機能も備えており、サーキットを含めて走行中の車両情報や操作を記録し、点数によるスコア表示がで

「世界最速のFF車」
新型シビックタイプR

今作も中古車市場を賑わす！

たエアロパーツと大型リアスポイラーなどもそうだが、すべては「FF最速」のため。

きるなど、遊び心も備える。メーターパネルはタイプR専用の10・2イン

デジタルグラフィックメーターを採用、スピードメーターの目盛りは時速320kmまで刻まれている。

車両本体価格は税込499万円。先代のFK8

10月末時点ではAA出品は一台も確認できてい

ないが、日本のみならず海外でも人気の高いモデルの最新作だけに、今作も中古車市場にプレミア価格がついて登場するのでは間違いない。

（自動車ジャーナリスト 吉川賢一）

輸入車 (09/15 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
BMW	BMWミニ3HB	3代目 (F56系)	特別	2022/09/15
BMW	BMWミニ5HB	3代目 (F55系)	特別	2022/09/15
BMW	BMWミニコンバーチブル	3代目 (F57系)	特別	2022/09/15
ランドローバー	ランドローバーディフェンダー3D、5D	2代目 (LE系)	特別	2022/09/15
BMW	BMW3シリーズ	7代目 (G20系)	MC	2022/09/20
BMW	BMW3シリーズツーリング	7代目 (G21系)	MC	2022/09/20
フォルクスワーゲン	VWティグアン	2代目 (5NCZ/5ND系)	追加	2022/09/21
メルセデスベンツ	ベンツEQE	1代目 (V295系)	NR	2022/09/29
メルセデスベンツ	ベンツEQS	1代目 (V297系)	NR	2022/09/29
AMG	AMG EQE	1代目 (A8系)	NR	2022/09/29
AMG	AMG EQS	1代目 (V297系)	NR	2022/09/29
シトロエン	シトロエンC3	3代目 (B6系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエンC3エアクロスSUV	1代目 (A8系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエンC4	3代目 (C4系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエンDS3クロスバック、Eテニス	1代目 (D3系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエンDS4	2代目 (D4系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエンDS4 Eテニス	1代目 (D4系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエンDS7クロスバック、Eテニス	1代目 (X7系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエンDS9、Eテニス	1代目 (X8系)	改良	2022/10/01
シトロエン	シトロエンベルランゴ	1代目 (K9系)	改良	2022/10/01
プジョー	プジョー2008	2代目 (P2系)	改良	2022/10/01
プジョー	プジョー208_5HB	2代目 (P21系)	改良	2022/10/01
プジョー	プジョー3008、5008	2代目 (P8系)	改良	2022/10/01
プジョー	プジョー508、508SW	2代目 (R8系)	改良	2022/10/01
プジョー	プジョーリフター	1代目 (K9系)	改良	2022/10/01
ルノー	ルノーキャプチャー	2代目 (HJB系)	改良	2022/10/01
ルノー	ルノールーテシア5HB	5代目 (BJ系)	改良	2022/10/01
フォルクスワーゲン	VWゴルフR、ヴァリアント	2代目	FC	2022/10/04
フォルクスワーゲン	VWゴルフ5HB	8代目 (CD系)	改良	2022/10/04
フォルクスワーゲン	VWゴルフGTI	2代目 (CD系)	改良	2022/10/04
フォルクスワーゲン	VWゴルフヴァリアント	4代目 (CD系)	改良	2022/10/04
ジャガー	ジャガーXE	1代目 (JA系)	改良	2022/10/04
ジャガー	ジャガーXF	2代目 (JB系)	改良	2022/10/04
ジャガー	ジャガーXFSポーツブレイク	1代目 (JB系)	改良	2022/10/04
ジャガー	ジャガーFタイプクーペ	1代目 (J60系)	改良	2022/10/05
ジャガー	ジャガーFペイス	1代目 (DC系)	改良	2022/10/05
BMW	BMW i4	1代目 (G26系)	特別	2022/10/07
クライスラー	ジープラングラーアンリミテッド	2代目 (JL系)	特別	2022/10/08
アルファ Romeo	アルファ Romeo ステルヴィオ	1代目 (949系)	特別	2022/10/08

国産車 (09/15 ~)				
メーカー	車種	車種系統名	内容	発売日
日産	デイズ、デイズハイウェイスター	2代目 (B4系)	SC、特別	9月15日
日産	ルークス、ルークスハイウェイスター	2代目 (B4系)	SC、特別	9月15日
スバル	クロストレック	1代目	NR	9月15日
ダイハツ	タフト	2代目 (LA900/910系)	SC、特別	9月21日
ホンダ	N-WGN	2代目 (JH3/4系)	SC、特別	9月23日
ホンダ	N-WGNカスタム	2代目 (JH3/4系)	MC	9月23日
日産	スカイラインセダン	13代目 (V37系)	改良	10月1日
トヨタ	カローラスポーツ	1代目 (210/A10系)	MC	10月3日
トヨタ	カローラスポーツハイブリッド	1代目 (210系)	MC	10月3日
トヨタ	カローラセダン	12代目 (210/A10系)	MC	10月3日
トヨタ	カローラセダンハイブリッド	1代目 (210系)	MC	10月3日
トヨタ	カローラツーリング	1代目 (210/A10系)	MC	10月3日
トヨタ	カローラツーリングハイブリッド	1代目 (210系)	MC	10月3日
ダイハツ	タント	4代目 (LA650/660系)	SC	10月3日
ダイハツ	タントカスタム	4代目 (LA650/660系)	MC	10月3日
ダイハツ	タントファンクロス	1代目 (LA650/660系)	NR	10月3日
トヨタ	ハリアー	4代目 (80系)	SC	10月4日
トヨタ	ハリアーハイブリッド	3代目 (80系)	SC	10月4日
トヨタ	RAV4_5D	5代目 (50系)	SC、特別	10月4日
トヨタ	RAV4_PHV	1代目 (50系)	SC	10月4日
トヨタ	RAV4ハイブリッド	2代目 (50系)	SC、特別	10月4日
ホンダ	フィット	4代目 (GR/GS系)	MC	10月7日
ホンダ	フィットハイブリッド	3代目 (GR系)	MC	10月7日
ミツオカ	ミツオカパティ、ミツオカパティハイブリッド	1代目 (50系)	SC	10月7日
レクサス	UX300E	1代目 (10系)	SC	10月12日
ミツビシ	アウトランダーPHEV	2代目 (GN系)	特別、改良	10月27日
トヨタ	ハリアーPHEV	1代目 (80系)	NR	10月31日
ミツビシ	ミニキャブミープ	1代目 (U60系)	SC	11月24日

MIRIVE 大阪

2022年11月の開催スケジュール

月間成約台数賞 5台・10台・20台・30台賞

※賞品詳細はHP内の「11月月間成約台数賞ご案内」をご確認ください

11/3 通常AA

11/10 霜月AA

11/17 もみじまつりAA

11/24 通常AA

●成約賞

◆ロープライスコーナー流札時出品料1,000円

●成約賞

◆DR&下取買取コーナー流札時出品料1,000円

●成約賞

●成約賞

株

株式会社MIRIVE 大阪会場

〒580-0003 大阪府松原市一津屋 2-10-7

TEL : 072-330-2200

MIRIVE WEBサイトから

Mライブで埼玉・大阪・愛知の車が見えます。

水曜日は 埼玉の日

木曜日は 大阪の日

金曜日は 愛知の日

新規入会好評受付中！
申込みはWEB からかんたん手続き！

www.mirive.co.jp

中古車輸出 サプライヤー募集

BE FORWARD MARKETPLACEとは?

世界
200以上の
国と地域との取引実績

登録料 全て
利用料 無料!
成約料

販売から
納車まで
対応

海外への販売チャネルを増やしませんか?

お問合せ・ご登録・説明会の申込はこちらから▶▶

株式会社ビィ・フォワード

tel 03-5775-3120



BE FORWARD
MARKETPLACE

CONSULTANT'S EYE

敏腕マネージャーに聞く!



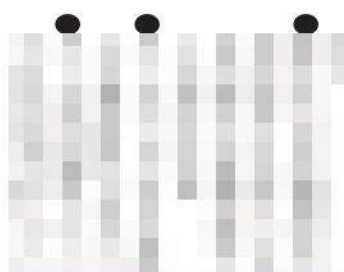
『やる気が出る人事評価』の進め方

レポート

株式会社チームエル (カーリンクチェーン本部)
シニアコンサルタント 瀬野 幸洋



これらを改善したいという声もよく聞かれます。しかし一方で、報奨金制度というのは、運用次第でかなり効果的であるということも事実です。それ故に、長きにわたつ



自動車販売、とくにカーディーラー等の新車販売店の販売部門では、いわゆる『報奨金制度』というものが長きにわたつて活用されてい

A..
人事評価の要諦
それでは、人事評価の要諦をお伝えしましょう。

という、3点に集約されるのではと考えられます。そしてこれは、報奨金制度以外の評価制度においても、同様ではないか

有料版では、モザイクの部分を
全てお読み頂く事ができます。
お申込みは 電話03 (3371) 9340まで!



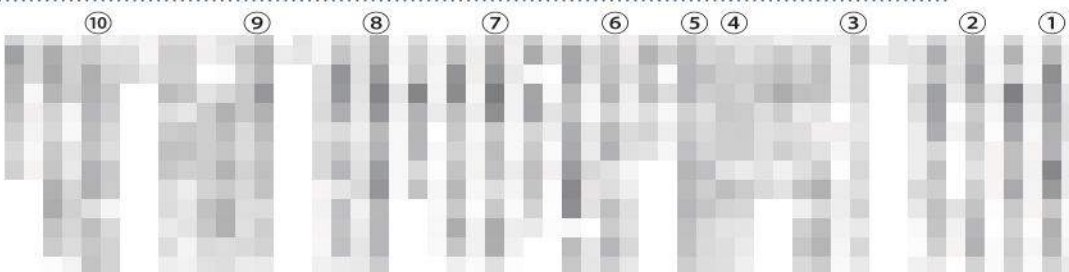
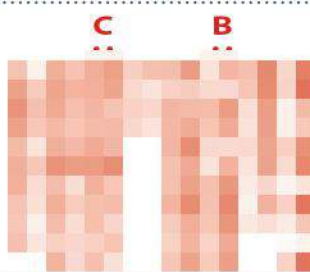
報奨金制度の長所とは
報奨金制度の長所としては、次のような点が挙げられます。

で多くの自動車販売店で運用されてきました。もちろん、時代の変化とともに、制度上の問題は様々に出てきます。しかし微修正を施しながら上手に運用すれば、実は十分効果的に機能するのです。

チェックポイント
基本的な考え方は、前述した3点がきちんとできているかどうかということになります。実際に人事評価を進めて、社

社員の給与決定に関しては、どのような会社でも何らかの評価を経てのものですが、まずは、自社の人事評価制度が妥当なものになっているかどうか、前述のような

シンプルですが、この3点をきちんとやること、社員のやる気を出すための人事評価の要諦であると言えるのではないのでしょうか。
この3点が不足しているのであれば、まずは、ここを徹底的に検討して、改善していく必要があります。



員のやる気を引き出すためには、さらに細かいチェックポイントがあります。

<https://www.jumvea.or.jp/jpn>
info@jumvea.or.jp

中古車輸出

なら

JUMVEA

へ加入



JUMVEA [ジャンベア] 日本中古車輸出業協同組合



東京都品川区西五反田 2-19-3
五反田第一生命ビル 8F

TEL:03-5719-3441

中輸協

検索

最強買取店になるための
方法

マニュアルは必要。でも頼るな!?

「人となり」と「劳いトーク」の 深い関係

前号まで、お客様の「人となり」を考察して商談を行なうことが重要とお伝えしてきた。今回は、石沢マネージャーの「人となり」の解説とともに、マニュアルの在り方についてインタビューを行なった。「トークマニュアル」と「人となり」と「劳い(ねぎらい)」の関係性は非常に奥が深く、納得できる内容だ。御社の教育訓練の内容も、今号の解説を踏まえて改良をしてみると良いのではないだろうか。

記者「前号までの『人となり』解説ありがとうございました」

石沢M「いいえ、今回は『トークマニュアル』と『人となり』と『劳い』の3つの大切な関係についてお話しします。営業職がなかなか育たないのはこの3つの関係、理論を知らないからなのですね」

記者「難しいですね」

石沢M「簡単に伝えるのが私の役目です。大丈夫です」

記者「ありがとうございます。お願いします」

石沢M「左前のバンパーが少し擦れていますね。きれいに磨かれていたのだけバンパーといえ」

お客「そうですね」

営業「そうですね」

お客「そうですね」

営業「そうですね」

お客「そうですね」

営業「そうですね」

お客「そうですね」

営業「そうですね」

お客「そうですね」

営業「そうですね」

つまり「人となり」を見て初めて「劳い」が成り立つのです。例えば次のような例で説明しましょう。

前号の菅沢様のような「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

黄色マーカーが「劳いトーク」の部分です。お客様の心が「そうなんです」となるわけですから、以前お伝えしたように「劳いトーク」は、こちらが同意と共感していることをお客様に認識させるトークなのです。緑色マーカー部分は「劳いトーク」の中の、「同意・共感を提示した後の「解決」の役割部分です。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「劳いトーク」を思い出していただければ、次に、細かいことが嫌いな菅沢様のような人となりの場合を見ていきましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

同じトークでもまったく違う結果になりました。残念ながら、残念ながらも「劳い」になってしまった。むしろ逆方向にいつているようです。これが「人となり」と「劳い」が深い関係にあるという例ですが、お判りいただけましたか。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

もうすでに答えは出ていますね。あつた方がよい場合と、ない方がよい(要らない)場合の2つの答えがあります。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

このように流れで成長していく形になります。注意していただきたいのは、トークマニュアルを作成・配布し、それで安心してしまっている、だめだということ。これからの時代は、査定を伝えて終わりで……という営業手法では難しくなってくると思います。ぜひ、脱トークマニュアルに向けた研修を行なっていただきたいと思っています。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

「細かいことは嫌い」な人となりの場合と、「神経質な人」の人となりの場合を比較してみましょう。

くるので、意識をお客様の「人となり」に向ける

④お客様の「人となり」が(部分的にも)わかったら、その「人となり」に対してトークマニュアルの余計な部分を言わないようにする

⑤お客様の「人となり」に合った「劳いトーク」を使ってみる

⑥トークマニュアルが必要なくなる

日本最大級の中古車流通ネットワークサービス

中古車の仕入・売却・小売販売のことなら

AS'NET

エーエス・ネット®

新規会員募集中



掲載台数年間1,100万台
70,000会員様が利用中

入会金
月会費

無料

サービス紹介

動画で
分かり
やすい!

仕入れ

17万台以上出品中
全国128会場と提携!

■共有在庫を業販価格で購入
(ワンプライス)
■全国のオークションから
セリで落札できる!

詳しくはコチラ!



売却

ASNETが下取り車・
在庫車の売却ルートに!

■共有在庫へ業販価格で出品
(ワンプライス)
■オークションの会員でなくても
オークションに出品できる!

詳しくはコチラ!



小売サポート

お客様との
小売商談ツール!

■店頭在庫がなくても
車の販売ができる!
■お客様とのリモート商談が
アプリで可能に!

詳しくはコチラ!



株式会社

オートサーバー

お問い合わせ・資料請求は

☎03-5144-8530

入会金・月会費 無料 会員募集中

https://www.autoserver.co.jp

オートサーバー

検索





高年式の出品台数が増加
足元の相場動向に関する見方は4面でお伝えした。繰り返しになるが、高年式の価格が下落しているの、大幅に下落しているように感じられるのだろう。ただし、相場の水準は高いし、低年式の相場は堅調である。納期を見れば、新車生産が追い付いていないことは変わりなく、これまでのタマ不足の高値継続という見方を変える必要はないだろう。

ここではデータに基づいて、足元の相場の注目点を取り上げておこう。編集部で驚きを持って見ているのが、出品台数の増え方である。これは「タマ不足」という話

に反しているのではない。か。とくに、高年式での増え方が著しい。

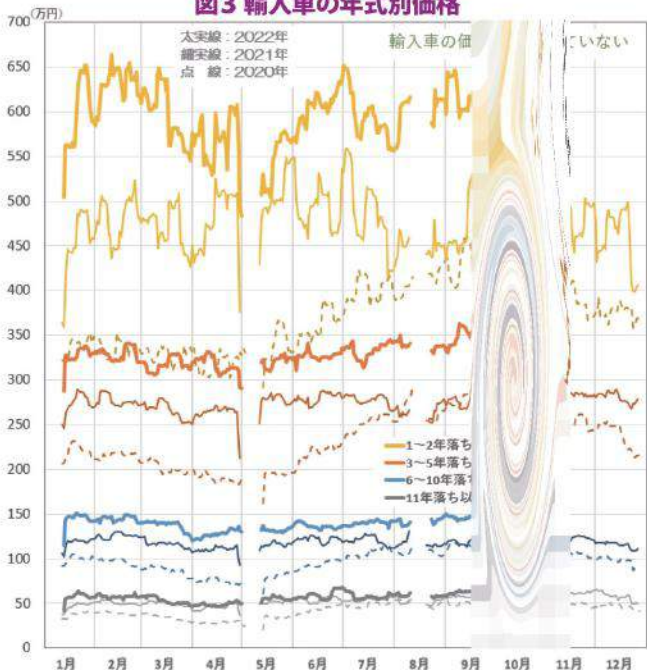
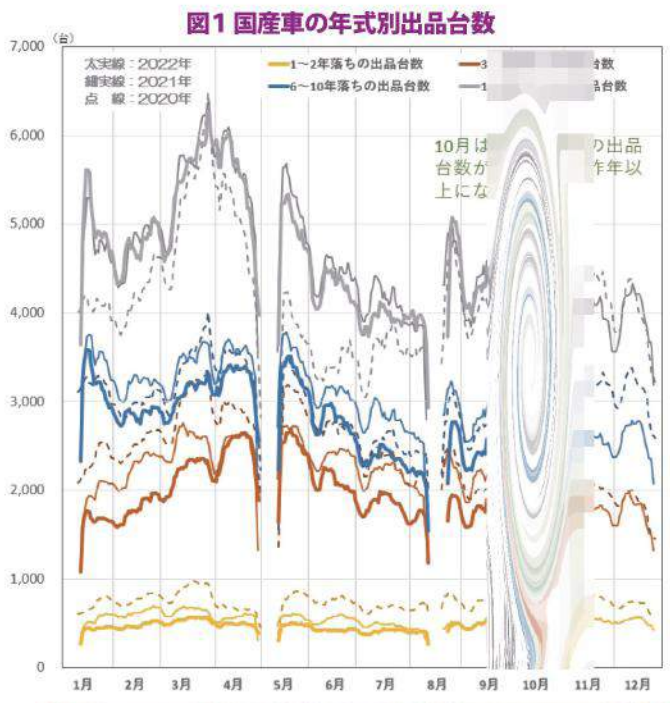
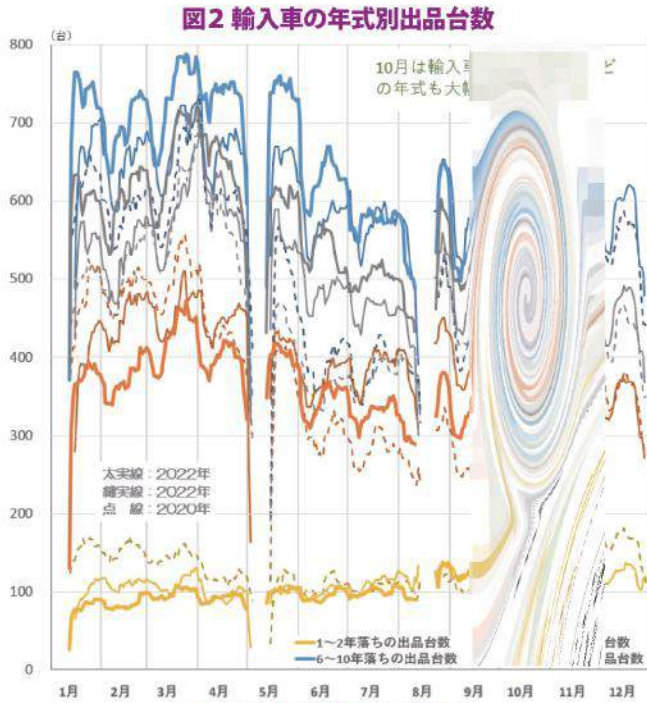
出品台数増加の理由

現在の自動車生産や販売の状況の中で、出品台数が増加している理由がわからず、初出品時に成約しなかった中古車が再出品されて多くなっている可能性がある。

なぜ？ 出品台数が増加

過去の相場に慣れてしまった出品者の中に、そのような動きが発生している可能性はあるだろう。ただ、いくつかのA会場での出品内容を見ても、初出品の台数自体が増えている。

現時点では今の出品台数の増加を以下のように整理している。



と見ている。

輸入車の
もう一点は、高年式の

影響があるのかも知れない。

年末の出品増やモデルチェンジは、元々、毎年ある傾向なので、年末の注意事項として皆様も意識されているところである。

昨年、今の時期に東南アジアでのコロナ禍によって半導体やワイヤーハネス等の部品不足が深刻となり、年末を迎えても出品台数は全く増えなかった。そのため、相場下落に抵抗感がなくなっていたのかもしれない。

9月には国内の新車登録台数も増加したので、AAへの出品環境は昨年ほど悪くないのかもしれない。ただし、昨年の生産・販売が悪すぎたことからの反発であり、タマ不足という認識は変わっていないが、以上の説明をまとめる

for you

Excellence

for you

大好評!! 過去1年以上オークション出品歴のない車両が多数出品! 2つのEX、魅力の成約率!!

売切りEX & トレタマEX